

TEORIA DELLA PRESSIONE TRIBUTARIA

MAFFEO PANTALEONI

TEORIA
DELLA PRESSIONE
TRIBUTARIA
E
METODI PER MISURARLA

PARTE PRIMA

TEORIA DELLA PRESSIONE TRIBUTARIA



ROMA
LORETO PASQUALUCCI, EDITORE
—
1887

Stabilimento Tipografico Eredi Vercellini

AL MARCHESE

DE VITI DE MARCO

PROFESSORE DI SCIENZA FINANZIARIA

NELLA

REGIA UNIVERSITÀ DI PAVIA

OFFRE

IL SUO COMPAGNO DI STUDI

ED AMICO DI VECCHIA DATA

MAFFEO PANTALEONI



BARI - GIUGNO - 1887

PREFAZIONE

La teoria della pressione tributaria, che è l'argomento principale dello scritto che ora pubblichiamo, non era originalmente da noi considerata altrimenti che come una tappa necessaria a percorrersi per giungere ai *metodi* con cui misurare le variazioni nella pressione tributaria. E tale, in sostanza, ancora resta, cioè, un avviamento necessario alla soluzione di un problema finanziario statistico. Senonchè, ci arrischiamo a pubblicarla fin d'ora, per due ragioni.

Da un lato crediamo, che questa teoria, se è corretta, può essere utile proprio ora in Italia, inquantochè ne derivano alcuni insegnamenti giovevoli, forse, ai finanzieri di un paese che, -- come reputasi del nostro, -- soggiace ad una pressione tributaria maggiore di quella di altri e nel quale la Camera dei deputati ha testè preparato per la Storia, con la approvazione di dazi sul grano, e con un esacerbamento generale della tariffa doganale, un documento irrefragabile del livello della sua cultura intellettuale.

A titolo di esempio di ciò che il lettore può sperare di trovare in questo scritto, ricordiamo il teorema con il quale si dimostra, che *un sistema di dazii protettori, intesi a livellare la differenza di pressioni tributarie, aggrava la situazione* e l'altro che prova, che *paesi variamente aggravati non lottano con forze disuguali sopra mercati neutri.*

D'altra parte ci è parso, che la teoria della pressione tributaria costituisse un quadretto che può stare a sè, e che la questione, prescindendo dalla esattezza della nostra soluzione, avesse un interesse scientifico sufficiente da meritare che la si mettesse in evidenza.

Ci siano lecite ancora poche parole intorno al termine *pressione tributaria.*

I tributi, tutti quanti, colpiscono in ultima analisi gli averi di un certo numero di economie individuali, giacchè è impossibile ritenere, che le imposte e le tasse abbiano da saltellare da un contribuente all'altro, indefinitamente. Nel patrimonio dello Stato entra, per il mezzo dei tributi, una somma di ricchezza, che è uscita dal patrimonio di un numero più o meno grande di economie individuali.

La questione, se i servizi che lo Stato rende, con il patrimonio tolto alle economie individuali, equivalgano, o non equivalgano al sacrifizio imposto alle economie individuali, ossia se i medesimi si potrebbero ottenere a miglior prezzo, o si ottengano al prezzo minimo possibile, e la questione, se i servizi dello Stato siano più o meno utili dei godimenti che le economie individuali si sarebbero procurate da loro me-

desime, o mediante associazioni fra di loro diverse da quella coattiva dello Stato, qualora si fosse lasciato alle medesime le ricchezze tolte loro con la somma dei tributi, è, per lo scopo nostro, affatto irrilevante. Sempre resta vero, che un numero di economie individuali ha definitivamente pagato tutto quanto è entrato nel patrimonio dello Stato. Ora, queste economie individuali, che definitivamente hanno pagato, si chiamino i *contribuenti incisi,* perchè su di loro ha avuto luogo la *incidenza dei tributi.*

Il fatto della incidenza dei tributi negli averi delle economie individuali, produce una *sequela di effetti economici*, e questi effetti, coordinati e subordinati fra di loro causalmente, e rannodati alla loro origine, costituiscono la *teoria dell'incidenza dei tributi.* Ora, la teoria della pressione dei tributi è soltanto un altra voce per la teoria dell'incidenza dei tributi.

La ragione di questa sostituzione è il desiderio di evitare un equivoco. Imperocchè, non sempre, e non da tutti gli economisti, s'è inteso che la incidenza di un tributo ne fosse il definitivo pagamento e che la teoria dell'incidenza fosse la teoria degli effetti del definitivo pagamento; ma invece si è così chiamata la prima percussione di un contribuente da una imposta, quando egli si rifaceva del danno sofferto sopra di un altro, e questi forse, sopra un terzo; ed in questa accettazione del concetto di incidenza, la teoria della medesima diventa sinonima alla teoria della traslazione dei tributi. Ciò che insomma importa distinguere è: la percussione dei tributi, la loro traslazione

o ripercussione, e la pressione o incidenza dei medesimi.

La percussione di un contribuente, piuttosto che di un altro, è in pieno arbitrio del legislatore, lo muovino considerazioni di utilità, o di equità, o di necessità, o di opportunità, o pregiudizi, o scopi sociali, o fini politici, in una parola considerazioni qualsiansi: contribuente percusso è quello che la legge vuole.

All'incontro la traslazione dei tributi dal contribuente percusso ad altri, quando avviene come quando non avviene, ha sempre una causa economica, e resta in arbitrio del legislatore solo in quanto egli può e sà sprigionare delle forze economiche: sono contribuenti trasferenti e sono contribuenti per traslazione, quelli che le cause economiche designano.

Con l'incidenza dei tributi finisce la loro traslazione e quando quest'ultima non avviene, è la percussione che dà luogo all'incidenza. In entrambi i casi l'incidenza è *determinata* da cause economiche, di cui lo studio rientra nella teoria della traslazione dei tributi, poichè o trattasi di sapere per quali cause non sia avvenuta la traslazione dopo la percussione, o trattasi di sapere per quali cause siasi arrestata la traslazione dopo essere succeduta alla percussione. Ma l'incidenza dei tributi ha *effetti propri*, che debbono formare una teoria a se, d'indole prettamente economica e che consistono nella *pressione dei tributi.* [1]

[1] Questo lavoro è una semplice riproduzione, con qualche taglio, e qualche aggiunta, dal giornale degli Economisti diretto dal conte A. Zorli.

TEORIA DELLA PRESSIONE TRIBUTARIA
E
METODI PER MISURARLA



INTRODUZIONE.

§ 1. Accade che si facciano discussioni politiche nel pubblico, ed anche in parlamento, cioè colà dove più che altrove hanno un interesse pratico, dimentichi del fatto che non si possono realizzare gli scopi che escono dalla cerchia di quelli per i quali bastano eziandio i mezzi. Questo limite ai nostri desiderii, nelle faccende della vita privata, nessuno mai perde di vista, dopo che ha superato la beata età in cui si vorrebbe possedere la luna ed in giunta l'anello di Nettuno, ma che, come i fatti addimostrano, può scordarsi, quando si trattano faccende, che, relativamente a quelle a cui ci avvezza la vita giornaliera, hanno dimensioni gigantesche. L'è come se, coll'ingrandirsi delle faccende da trattare, si rimpiccolisse la mente, e si tornasse, salva la differenza nelle proporzioni, all'età in cui si tiene in poco conto la differenza che corre fra i sogni e la realtà.

I mezzi disponibili per il conseguimento di un fine, soltanto in piccolissima parte, in un dato momento, dipendono, e per la loro quantità, e per la loro qualità, dal nostro arbitrio. In parte sono il risultato di condizioni di fatto, contro le quali si infrangerebbe ogni opera umana che volesse cangiarle, ed in parte sono il frutto di attività anteriormente spiegata, che pure,

in un dato momento, non può che accettarsi tale quale è, salvo a preparare un avvenire diverso dal presente.

Ora, in rispetto a fini politici, o più generalmente, in rispetto a fini pubblici, la situazione economica del paese e, per riflesso, ma più da vicino e quindi con maggiore forza, la situazione finanziaria del medesimo delimita i fini pratici da quelli che sono utopistici in un dato momento di riferimento, quando, come è generalmente il caso, reclamano mezzi materiali per il loro conseguimento. In altri termini: gli sforzi che si potrebbero fare per la realizzazione di fini pubblici non acconsentiti nel momento in cui i medesimi si fanno dalla situazione finanziaria considerata in rapporto alla situazione economica del paese, sono sforzi, che, nella più favorevole e improbabile ipotesi, si fanno a pura perdita, e assai più verosimilmente non si fanno senza grave detrimento del benessere pubblico.

Ma v'è di più. La situazione finanziaria di un paese non solo delimita la sfera massima dell'attività che in un dato momento è acconsentita allo Stato, ma indica altresì il momento in cui riesce opportuno spiegare una qualche attività che implica il sacrifizio di mezzi materiali, poichè da essa si desume il raffronto fra l'entità dello sforzo che in varii tempi occorrerebbe sostenere per il conseguimento del fine voluto e quindi una indicazione del minimo mezzo rispetto al medesimo.

E questo, che siamo venuti dicendo, non è che una parafrasi del vecchio adagio finanziario, secondo il quale *le entrate pubbliche si determinano bensì in ragione delle spese; ma queste in ragione dei bisogni e delle forze del paese.*

§ 2. Ma, la trascuranza di questa regola tanto ovvia, e la lamentata spensieratezza dei parlamenti e dei governi nel progettare spese pubbliche, appariscono assai più scusabili tosto che si consideri, che quando siamo al caso pratico, e che si tratta di sapere se una situazione finanziaria o consiglia, o acconsente, o addirittura controindica una spesa, non è notevolmente minore

l'imbarazzo di colui che ha la scienza finanziaria « intus et in cute », di quella dell'empirico, o perfino di colui che parla affatto a vanvera. Imperocchè nel mentre l'empirico procede a occhio e croce, reclamando e approvando spese pubbliche senza preoccuparsi delle forze del paese, il finanziere esperto sa di dover curare il rapporto fra quelle e queste, ma non ha alcun mezzo sicuro a sua disposizione, con cui accertarsi del medesimo e delle variazioni alle quali va soggetto. Mi spiego con un simile: suppongansi due fuochisti di locomobili, entrambi privi di manometro; l'uno dei due sappia che occorre preoccuparsi della pressione del vapore e della resistenza delle caldaie; l'altro ignori questa circostanza. Quale dei due ora sarà il meno imbarazzato e il più savio, quando sono in moto i congegni? Il fuochista ignorante caricherà forse carbone per quanto ve ne entra; l'altro sarà probabilmente più cauto; ma sempre sarà anche egli esposto al doppio pericolo, o di non utilizzare la macchina nella misura che essa comporterebbe, riflettendo alla possibilità di uno scoppio, ovvero di esporre le pareti ad atmosfere troppo elevate, non avendo un mezzo con cui accertarsi della entità delle pressioni e delle variazioni della medesima.

Tralasciando i tropi, non v'è chi possa dubitare, che per apprezzare una situazione finanziaria sia fondamentale il saper dire, (*A*) se ciò che lo Stato costa ai contribuenti di un determinato paese in un determinato momento sia un peso crescente, stazionario o decrescente, (problema dinamico), e se (*B*) indipendentemente dal suo movimento in più, o in meno, sia tollerabile, o intollerabile, (problema statico).

Ora la questione del *movimento della pressione tributaria* si decompone evidentemente in due quesiti coordinati, cioè d'un lato occorre sapere: 1°) se la ricchezza che lo Stato assorbe in un dato momento per i suoi fini è una quota parte uguale, maggiore o minore dell'avere dei cittadini per rapporto a prima, e 2°) se, d'altra parte, l'impiego dei mezzi, che nel momento

preso in esame sono a disposizione dello Stato, sia tale da rendere, a parità di quota di ricchezza assorbita, il peso per i contribuenti più o meno gravoso di prima.

Decomponendo il primo quesito ne' suoi due elementi, sono in tutto tre i termini del problema: 1° vi sono le variazioni delle entrate dello Stato, che occorre accertare; queste entrate possono crescere o diminuire, che non si può ancora in nessun modo dire essere la pressione tributaria altresì variata. Le entrate pubbliche sono in grandissima parte un quoto del reddito dei cittadini; se ora il reddito dei cittadini è cresciuto, la maggior somma di entrate pubbliche può rappresentarne il medesimo quoto di prima. 2° Vi è dunque pure l'agiatezza dei cittadini e le variazioni della medesima di cui occorre tener conto. Ma ciò non basta ancora; imperocchè le entrate pubbliche potrebbero costituire una quota parte maggiore dell'avere dei cittadini, senza che perciò questi siano più aggravati di prima; basta, affinchè questo effetto non si abbia, che 3° una porzione adeguatamente maggiore di prima delle entrate venga impiegata in modo per loro più utile di quello che essi saprebbero, o potrebbero, fare conservandone la disponibilità. Le funzioni che si affidano al governo dai cittadini, fornendogli i mezzi occorrenti per le medesime, non debbono essere, dal punto di vista dell'economista, se non quelle che, in base al principio della divisione del lavoro applicato alle circostanze della fattispecie, si rivelano compiute meglio, cioè, più utilmente per i contribuenti stessi, collettivamente che individualmente. La quale divisione del lavoro non può essere spinta che ad un punto determinato, - diverso a seconda delle circostanze, ma unico sempre, - in cui hassi un risultato di utilità relativamente massima, cioè, massima relativamente a quella che risulterebbe da ogni altra divisione del lavoro.

Ma, oltre al problema *dinamico* della pressione dei tributi hassi pure un *problema statico*. Può darsi, che sebbene il peso

tributario sia decrescente, tuttavia, resti eccessivo per la forza del paese, affatto come le spese di un individuo scioperato, sebbene siano minori di quelle che sostenesse prima, pure possono sempre ancora riuscire eccessive per la sua agiatezza, intaccando il capitale, oltre a consumare il reddito. Senonchè, questo secondo problema, sebbene teoricamente dovrebbe risolversi sempre prima di passare all'altro, ha generalmente poca importanza pratica, in Stati anche mediocremente ordinati, perchè a occhio nudo si riconosce, che le condizioni non siano tali da generare il timore che i governi consumino il capitale nazionale, e perchè, dato il caso, i contribuenti non lo tollerano, e se vi si prestassero non lo potrebbero fare che per tempo brevissimo.

Capo I.

Metodi errati di misurazione della pressione tributaria.

§ 1. Non ci soffermeremo quindi a discutere i metodi con cui si giunge a discernere se il peso tributario intacchi, o no, il capitale nazionale, cioè, se varchi quella misura che le spalle dei contribuenti possono reggere. Ci limiteremo invece alla sola questione di qualche importanza pratica, nelle condizioni attuali, cioè, alla ricerca di metodi per i quali sia possibile appurare *variazioni nella pressione tributaria*, supponendola restata in limiti tollerabili, e tenteremo l'applicazione dei medesimi alle condizioni nostre.

Or bene, a tale fine, sarà opportuno convenire inanzi tutto nelle seguenti proposizioni: La prima è, che il peso tributario, e le variazioni del medesimo non si possono scorgere che in due modi: o, mediante diretta costatazione dei tre fattori che costituiscono quella condizione di fatto, che appunto chiamasi la pressione tributaria, cioè, la costatazione del rapporto fra le entrate pubbliche (in quanto sono prelevate sovra i contribuenti), la ricchezza dei cittadini, e l'importanza delle restituzioni che i medesimi ricevono dalla attività dello Stato; ovvero, mediante il possesso di segni di non dubbia interpretazione, che rivelino le variazioni in quel rapporto, sebbene gli

elementi stessi del medesimo restino sconosciuti. Il primo metodo lo chiameremo brevemente il metodo di *costatazione diretta*; e il secondo, il *metodo semiologico*.

La seconda è, che, con il primo modo di osservazione, tutto è detto di botto; sicchè con esso le difficoltà si aggirano intorno alla costatazione e interpretazione delle entrate pubbliche, intorno alla costatazione - oppure, presunzione, in base a metodi di statistica congetturale - dei redditi dei componenti il consorzio politico, e intorno alla costatazione e interpretazione delle spese pubbliche; che, all'incontro, con l'altra via, il conseguimento di una semiologia univoca delle variazioni nella pressione tributaria, richiede che ogni sintomo sia una qualche funzione della medesima, e che ne sia nota la qualità. I varii sintomi possono bensì essere funzioni di varie specie, ma sempre occorre che sieno funzioni e di carattere noto; all'incontro, non è necessario, che ogni sintomo, preso a sè, sia univocamente riferibile al fenomeno che con esso cercasi di osservare, purchè la concomittanza di altri sintomi escluda, nella fattispecie, il riferimento ad ogni altro fenomeno, che non sia l'entità della pressione tributaria.

La terza poi è questa, che sebbene sia molto probabile, che i sintomi della pressione tributaria, se tutti si potessero conoscere, si chiarirebbero funzioni di assai vario genere, pure è da aspettarsi, che la grande massa dei medesimi si rinvenga fra gli *effetti*, più o meno remoti, della medesima, e che quindi è ragionevole, inanzi tutto, di andarli a cercare colà. Sicchè il secondo metodo per risolvere la questione della misura della pressione tributaria si ridurrebbe sostanzialmente a questo: Che si accertino gli effetti della pressione tributaria sulla condizione economica di un paese e si ricavino da questi effetti i dati semiologici migliori.

§ 2. Delle due vie, testè caratterizzate, tenteremo entrambe; ma incominciamo per la seconda, come quella che presenta le

maggiori difficoltà teoriche, mentre è pure comunemente preferita dagli uomini tecnici.

Infatti, sono pochi i manuali di scienza finanziaria nei quali non si trovi una norma formulata, su per giù, a questo modo: che è significativo di una condizione finanziaria vantaggiosa, il crescente provento delle imposte indirette, segnatamente di quelle che sono collegate al movimento degli affari e di quelle che seguono il consumo di generi di lusso, mentre è significativo di una situazione finanziaria che minaccia di diventare difficile, oppure, già lo è, il fenomeno opposto.

In breve: è buona, una manifestazione della *elasticità positiva* delle imposte indirette; è cattiva, una manifestazione della *elasticità negativa.* Ed a questa regola, sia in questa forma semplicissima, sia con qualche modificazione, o qualche accorgimento particolare, (a modo dei cosidetti *preparati* dei farmacisti), si attengono altresì i finanzieri pratici, cioè, non empirici qualsiasi, ma coloro, che a vasta dottrina accoppiano esperienza nella direzione della cosa pubblica. Restando con gli esempi a casa nostra, ricorderò, che il Magliani è solito a richiamare l'attenzione della Camera, in occasione delle esposizioni finanziarie, alla osservazione dei dati di questo manometro della pressione tributaria, completandoli tuttavia con quelli che fornisce il movimento del commercio internazionale. Anzi, sopra queste ultime egli si ferma costantemente molto a lungo e entra altresì nell'apprezzamento di fenomeni generali della vita economica del paese non ridotti ancora ad espressione numerica (vedi le esposizioni del 1882, alle pagine 25-30; del 1883, alle pag. 21-27; del 1884, alle pag. 35-40; del 1886, alle pag. 52-58). Oltre le esposizioni finanziarie del Magliani, citerò ancora uno studio fatto in proposito dalla Ragioneria generale dello Stato; la quale, dal 1879 in poi, facendo annualmente un minutissimo esame statistico-finanziario dei bilanci consuntivi, vi inserì, nel 1879, un interessantissimo capitolo sulla « connessione della

economia dello Stato con quella della nazione », e probabilmente vorrà rinnovarlo in qualche ulteriore Relazione.

Or bene, io sono lontano dal voler dire qualunque cosa che menomi la moltissima lode che la Ragioneria generale si merita per studi, che, come il citato, non hanno, a mia saputa, la pari altrove, e che sono indispensabili ad una direzione scientifica delle finanze del paese; e meno ancora intendo di mettere in dubbio la serietà delle esposizioni finanziarie del Magliani, nelle quali la scienza delle finanze può trovare il germe di più di un progresso, o perfezionamento, teorico, se esprimo il mio avviso, che, tanto in quelle Relazioni della Ragioneria, quanto in queste Esposizioni, la parte meno soddisfacente è il maneggio dei dati di semiotica finanziaria, i quali sono debolmente ragionati e mancano di sistemazione. Vediamo le cose un momento più da vicino.

La Ragioneria generale presenta i suoi dati divisi in due categorie: prima, il prodotto di una serie di imposte, tasse, e servizi pubblici, durante un decennio; poi, una serie di fatti relativi all'economia nazionale, anche essi, fin dove era possibile, per un decennio. Le entrate pubbliche di cui i prodotti vengono tabellati, sono: l'imposta sulla ricchezza mobile, senza particolare motivazione della scelta, poi le entrate delle dogane, in una con i diritti marittimi, e quelle dei dazi interni di consumo « perchè accennano ad un maggiore movimento economico del paese », poi il ricavo totale delle tasse sugli affari e degli elementi principali che lo costituiscono, cioè le successioni, il registro, il bollo, e la tassa sul prodotto delle ferrovie, perchè « mentre la tassa sulle successioni indica come le ricchezze private vadano aumentando, le altre tre specie, e particolarmente l'ultima, ci mostrano all'evidenza che le contrattazioni e i movimenti economici, e la ricchezza insieme si vanno svolgendo in Italia con legge costante. » Chiudono questa serie di fatti i dati relativi alle poste e ai telegrafi, che si reputano « tali da non abbisognare commenti. »

Tutti questi dati si adducono con l'intenzione manifesta, che il loro movimento sia l'espressione del movimento della ricchezza nazionale, e l'idea fondamentale non è sbagliata, sebbene la esecuzione della medesima sia infelicissima. Prima di tutto, bisognava ridurre tutti quanti questi prodotti di cespiti pubblici ad un tanto per abitante, perchè, accrescendosi in un decennio la popolazione, questo fatto basta per dare proventi maggiori anche senza aumento relativo di agiatezza; e solo se il movimento delle entrate pubbliche fosse stato regressivo, - il che non fu, - mentre la popolazione restava stazionaria, o cresceva, nel decennio, non occorreva fare la riduzione a quoti per abitante. La Ragioneria generale doveva, se mai, conformarsi al modello, non privo di altri difetti, fornito dal Leone Levi (On Taxation etc., Parker. London, 1860, ch. III, p. 23 e seg.). In secondo luogo, codesti cespiti hanno subito modificazioni artificiali, - mediante variazioni nel saggio delle tasse, - che turbano il loro movimento naturale, e dovevansi avvertire, per non indurre in errore un lettore di buona fede. In terzo luogo, ognuno quasi di questi dati, è una funzione diversa della ricchezza nazionale, e quindi il movimento di ciascuna è *in misura diversa* l'espressione del movimento della ricchezza nazionale; mentre le variazioni di un dato riflettono il movimento della grandezza nazionale *ingrandendolo,* le variazioni di un altro fanno lo stesso ufficio *rimpicciolendolo;* mentre l'uno riflette *immediatamente,* un altro riflette di *seconda mano,* e un altro di terza mano. È forse insignificante la differenza, in rispetto al valore semiologico, fra i proventi postali e i proventi dalle tasse di successione? Mi spiego con un esempio. Si supponga, che volessimo avere l'idea approssimativa dell'altezza di un campanile, invisibile per noi, dalla considerazione delle sue ombre; ma che queste ombre ci venissero date per opera di punti luminosi collocati a varia altezza in diversi piani verticali, in modo da darci ombre più lunghe e più corte, fra di loro, e tutte

quante disformi dal vero. E si complichi ora l'esempio, per avvicinarlo alla realtà, supponendo che sul campanile operai stiano lavorando, ora ad ingrandirlo, ora a diminuirlo, e facendo perciò altresì saltellare le nostre ombre. Sarebbe allora possibile ragionare dell'altezza del campanile e delle variazioni di questa altezza, senza avere neppure avvertito, che le varie ombre ci provengono da punti luminosi variamente collocati, e senza conoscerne l'ubicazione? Ebbene, il campanile in questione è la ricchezza nazionale, gli operai, che ne modificano le dimensioni, sono l'umanità lavoratrice, e le ombre di varia provenienza sono i sintomi fiscali. Trascurando distinzioni così essenziali, quali sono quelle che corrono fra un dato semiologico e un altro, si toglie ogni valore probatorio, o quasi, alla semiotica finanziaria. In quarto luogo, concedendo, a scopo di discussione, che ognuno di quei dati *possa* riflettere col suo movimento quello della ricchezza nazionale, non ne viene senz'altro, che *necessariamente* ciò faccia, ossia, in altri termini, concesso che il movimento della ricchezza nazionale possa essere la causa del movimento di ognuno di quei dati preso isolatamente, non ne segue necessariamente, che quest'ultimo non sia, nella fattispecie, da attribuirsi ad altra causa; tanto più che la Relazione non trae, a favore della sua tesi, dalla concordanza nel movimento dei dati disparati, l'argomento che la logica delle probabilità gli acconsentiva di trarne. In fine dirò ancora, che alcuni fra i dati richiamati non sono scelti felicemente, o, per lo meno, non sono preparati adeguatamente prima di essere presentati; così, ad esempio, cosa mai possono significare i dati del riscosso a titolo di ricchezza mobile, quando sono esibiti a quel modo? Non è chiaro, che bisognava deffalcare dal riscosso quella parte che è dovuta a ritenute sulle cartelle del debito pubblico, la ritenuta sugli stipendi degli impiegati e partite simili?

E queste osservazioni, per ragioni di brevità, bastino intorno

al primo gruppo di dati della Ragioneria generale;[1] passiamo al secondo, costituito dai fattori economici. In prima linea viene citato il fatto dell'aumento della popolazione. Or bene, da questo fatto si può dedurre un aumento assoluto di agiatezza solo nella tacita ipotesi, che il tenore medio di vita non è calato. Ma una tale ipotesi è una petizione di principio, bella e buona: poichè, se il tenore medio di vita non è calato, è necessariamente, o restato invariato, o cresciuto. In entrambi i casi è già dato ciò che si doveva dimostrare, cioè, che la popolazione non è meno resistente di prima alla pressione tributaria. Seguono poi le cifre relative ai depositi negli istituti di risparmio; un dato pure insufficiente senza parecchio contorno, che manca; ma migliore, ad ogni modo, del precedente. Viene terzo un quadro davvero inaspettato. Per convincerci « che il capitale nazionale sia venuto aumentando in questi ultimi anni, » ci si dice, che dal 1866 al 1879 lo Stato ha potuto alienare milioni 98.03 di rendita annua, ritraendone un capitale effettivo di milioni 1,353.46, e due tabelle ci insegnano, che comuni e provincie hanno pure fatto tanti debiti, quanto loro ne andava di fare, e poi messo le imposte occorrenti per pagarne gl'interessi. Questa volta l'argomento è talmente infelice, che mi parrebbe di mancare di cortesia insistendo. Hanno pregio maggiore, ma restano anche essi accatastati senza alcuna critica, cinque specie di dati, che chiudono il capitolo, cioè, il valore delle cartelle emesse dagli istituti di credito fondiario, il capitale di cui disponevano in ciascun anno le società per azioni, le cifre dell'esportazione, della circolazione consorziale (esclusa quella per conto dello Stato) e il prodotto lordo delle ferrovie. Non viene fatto il menomo tentativo di provare il nesso di questi dati con il movimento della ricchezza nazionale, e di ricercarne le qualifiche;

1 Tra poco, quando indicheremo il modo di trattare la statistica del dazio consumo, risulterà, quanto sia grave l'errore in cui si cade, trascurando le variazioni nei prezzi dei prodotti daziati, come appunto fa la Ragioneria Generale.

sicchè, stando a quanto espone la Relazione, chi non vi crede già per ragioni proprie, certamente non resta avvinghiato dalla argomentazione.

§ 3. Passando ora all'esame delle esposizioni finanziarie del Magliani, ci possiamo limitare a studiare l'uso che egli fa dei dati del commercio internazionale, evitando così alcune ripetizioni. Queste analisi del commercio internazionale consistono sempre nei seguenti due processi:

1.° Il Magliani incomincia col ridurre il *fatto* della importazione alla sua vera espressione numerica; questo succede, facendo rilevare l'influenza che esercitano le variazioni nei prezzi dei prodotti importati ed esportati sulle cifre che esprimono il valore complessivo delle importazioni ed esportazioni. Il volume del commercio internazionale può stimarsi in due modi: in base al valore che rappresenta e in base alle quantità metriche di cui consiste. E siccome le quantità metriche non sono riducibili ad un comune denominatore, e non possono neppure sommarsi quelle del medesimo genere, perchè riferibili a merci diverse, ne viene, che il volume del commercio internazionale non può esprimersi *in una sola cifra*, che con il primo metodo. Ma, allora si ha, che, (per effetto delle variazioni nei prezzi, e per la necessità di trattare le quantità importate e esportate durante un anno intiero, provvisoriamente, con valori ufficiali, salvo a sostituire, dopo l'anno, i valori reali,) ad una somma di valori minore di quella di anni precedenti può corrispondere un movimento per quantità maggiore, o viceversa a una somma di valori maggiore un movimento per quantità minore. Donde la necessità di calcolare la somma di valori, che si *avrebbe avuta*, se i prezzi non si fossero modificati, ossia la necessità di computare il *medio apprezzamento, o deprezzamento,* avvenuto; calcolo questo, che è fra quelli tecnicamente più difficili. Or bene, in codesta riduzione del fatto della importazione ed esportazione alla sua vera espressione economica, il Magliani è inappuntabile,

e devesi solo aggiungere, per ragione di giustizia, che egli trova un soccorso nella Amministrazione, che forse nessun altro ministro di altro paese, presentemente trova in modo uguale. Così ad es. alla Esposizione del 7 dicembre 1884 (p. 38-39), fa riscontro la Relazione sulla Amministrazione delle Gabelle per il 1883 (pag. 11 - 15), chiusa il 1.° novembre 1884. Il metodo ivi adottato per il computo della media variazione dei prezzi, è dei migliori, cioè quello dal Jevons ideato, e applicato da ormai molti anni dall'*Economist* di Londra, e volgarmente noto col nome del metodo degli « *Index numbers* ».

2.° Accertato che sia il fatto, nel modo che siamo venuti esponendo, il Magliani qualche volta premette una osservazione generica e giustissima circa il valore semiologico che possono avere cifre di esportazioni ed importazioni, dichiarando, in rispetto alle medesime, che « non è solamente questo titolo che può determinare la misura del credito e del debito di un paese verso l'altro, ma (che) ve ne sono tanti altri; (fra i quali egli ricorda) i profitti della marina mercantile e i profitti del transito di merci, e i profitti della emigrazione, e il danaro dei forestieri viaggianti, e l'investimento dei capitali dall'interno all'estero e dall'estero all'interno (soggiungendo altresì, che), sarebbe lungo enumerare parecchie altre cause, le quali, nel loro complesso, determinano, o il credito, o il debito, di una piazza verso l'altra ». La quale osservazione dovrebbe senz'altro troncare ogni ulteriore discussione intorno alle cifre dell'esportazione e della importazione, ed invece non rattiene il Magliani dal ragionare delle medesime *invariabilmente*, e con *molta insistenza,* sotto due aspetti, che sono questi:

Trascurando l'aspetto forse piu attendibile, cioè l'apprezzamento del valore semiologico della cifra complessiva delle esportazioni ed importazioni, egli si ferma ad esaminare: 1.° il valore semiologico che ha il rapporto quantitativo in cui stanno le importazioni alle esportazioni; e 2.° il valore semiologico delle

variazioni nella qualità dei prodotti che figurano all'importazione e all'esportazione. Questo esame si fa mettendo ogni cura nel menomare, *in rispetto al primo capo*, il fatto dell'eccesso delle esportazioni sulle importazioni, ora col confronto di questo eccesso in un dato anno con l'eccesso avuto in un decennio precedente e, facendo rilevare, a titolo di fatto *confortante*, che, dopo tutto, l'eccesso delle esportazioni nell'anno preso in esame non supera che di tanti milioni la media eccedenza, ora confrontando l'eccesso in un dato anno con quello dell'anno, o biennio, precedente e insistendo, come sopra fatto *favorevole*, che la curva degli eccessi ha subito una declinazione, ora *rimpiangendo*, nel medesimo confronto, il rialzo della curva e spiegandolo come eccezionale, in considerazione di una serie di cause straordinarie, e così di seguito; *in rispetto poi al secondo capo*, mettendo ogni cura a mostrare, che nella qualità dei prodotti importati ed esportati vi è una variazione *consolante*, malgrado il lacrimevole eccesso complessivo delle esportazioni sulle importazioni, e tale si considera il fatto di un aumento nella importazione delle materie prime, e dei prodotti necessarii per poter dippoi esportare (scorte rurali, carbon fossile, cottone grezzo, macchine), ed il fatto di un aumento nella esportazione di prodotti confezionati, o semi confezionati, e tanto si gira e rigira questo argomento, che non v'è una cifra la quale, in qualche modo, non presenti una « *fiche de consolation* » qualunque, a chi apprezza le esportazioni con i criterii del più schietto mercantilismo. Questa discussione delle esportazioni ed importazioni, che ogni anno si ripete, e per la quale passano dinanzi agli uditori attoniti le teste di grosso bestiame, gli ettolitri di vino, i quintali d'olio e di frumento, il carbon fossile, e tanta altra bella roba, oltre all'essere in flagrante contraddizione con quello che il Magliani stesso premette circa il carattere delle cifre del commercio internazionale, e con quello che la scienza economica, di cui egli è maestro, insegna di più certo, costituisce

un *ibis redibis* così meraviglioso, che non esito punto a ravvisare in essa tutta quanta semplicemente una *concessione* ai pregiudizi prevalenti nella maggior parte della Camera, e forse anche nel paese in grande. Il Ministro sà, che a coloro che non sono economisti, apparirà sempre ogni merce esportata un guadagno, ed ogni merce importata una perdita, e che quindi non resta che da ragionare con loro *ad hominem*, cioè, di dimostrare, che a ben guardarci, la temuta importazione sia piccola, ovvero, presenti dei compensi, e che la desiderata esportazione sia relativamente grande, o particolarmente feconda (se piccola), e vada crescendo, o, per lo meno, calando assai poco. Chè, se si volese ragionare in conformità dei principii assodati dalla scienza, occorrerebbe incominciare con la dimostrazione di questi principii e, oltre allo andare assai per le lunghe, si avrebbe una assai minore probabilità di riuscire convincente di quella che si abbia col metodo degli *argumenta ad hominem*, per i quali, accettandosi i pregiudizi dell'uditorio per principii già assodati, come a base comune, si rannoda la dimostrazione occorrente per la fattispecie. Ed invero, credo che, tutto considerato, bisogna essere grati al Magliani, che l'ambiente parlamentare non gli carpisca finora, sostanzialmente, altro che dichiarazioni contradittorie, e non misure insensate, conformi alla sciagurata corrente di idee protezioniste che ha invasa pure il paese nostro; ed anche nelle sue dichiarazioni egli è, in un certo senso, abile, poichè *brevemente* dice quello che è consentaneo alla scienza, ma ostico all'ambiente in cui parla, ed *a lungo* l'opposto. [1]

Ma, tralasciando di giudicare di queste analisi del commercio internazionale, fatte dal Magliani, sotto ogni altro aspetto che non sia quello della loro efficacia come manometri della pressione tributaria, ovvero come semiotiche della ricchezza pri-

1. Scrivevo così varii mesi or sono. In fra tempo gli onorevoli Ellena, Luzzati e Salandra sono riusciti a deflorare le tradizioni Cavouriane della nostra Camera.

vata, non potrà parere dubbio ad alcuno, che vi pensi sopra un momento, che il loro valore sia presso a poco nullo.

Infatti, in quanto al primo punto, cioè, al confronto fra le quantità importate ed esportate, è materialmente impossibile a chiunque di cavarne un qualsiasi costrutto, sia favorevole, sia sfavorevole, in rapporto al movimento della ricchezza del paese.

Le importazioni e le esportazioni - prescindendo dalla esattezza delle cifre con cui vengono espresse - non rappresentano che un solo modo sopra tre modi definitivi di saldare i conti internazionali, e non conoscendosi le cifre per i due altri, è affatto irrilevante conoscere le cifre dell'uno. D'un lato si ha un conto costituito dalle esportazioni più due incognite; dall'altro, dalle importazioni più due incognite; in simboli, d'un lato $A + x' + y'$, dall'altro $B + x + y$. Ora chi può dire che $A + x' + y'$ sia maggiore o minore di $B + x + y$, qualunque sieno i valori di A e di B! Eppure le cose stanno proprio così, poichè due soli fatti sono certi, cioè, che il saldo sempre vi è fra nazioni in rapporti commerciali, e che questo saldo può soltanto effettuarsi definitivamente in tre modi, che sono questi: 1°, l'estero può farsi pagare mediante la prestazione di servizii da parte di cittadini del paese debitore, o dai debitori di costoro, o, 2°, mediante la consegna di beni mobili, o dei frutti mobili di beni immobiliari, o 3° mediante il trasferimento di una parte della sua popolazione nel paese debitore allo scopo di godervi i beni ricevuti in saldo, sia perchè questi od i loro frutti non ammettino esportazione, sia perchè sembri preferibile di goderli nel sito di origine, anzichè di farli esportare, sebbene si potrebbe. Questo terzo modo di saldare i conti internazionali è generalmente ignorato, ma è possibile, e, in via di fatto, avviene in misura limitata; alla lunga, e in misura notevole, significa una sostituzione della popolazione indigena per parte di una popolazione estera gradualmente

immigrata. (La teoria economica del commercio internazionale non lo discute, perchè in essa le nazioni commerciali sono *per hypothesim « non competing groups »;* con che, naturalmente, non si nega la possibilità del medesimo, ove l'ipotesi non sussiste in via di fatto). Un quarto modo di saldare i conti internazionali, mediante esportazione di numerario, non può mai essere definitivo [1], poichè opera spontaneamente e irresistibilmente la legge di Ricardo per la quale la ripartizione dei metalli preziosi torna sempre ad essere tale, da aversi fra nazioni commercianti quel livello dei prezzi, che si avrebbe, se commerciassero barattando, o meglio, mediante compensazioni; ed è oramai incontrovertibile, che un flusso relativamente permanente di moneta all'esportazione non può avere luogo, se un paese non ha miniere aurifere, oppure all'importazione, se non è consumatore di metalli preziosi a titolo di merce, e che la sola legge di Gresham può privare un paese della sua scorta metallica, ma giammai il commercio internazionale. Sicchè, quando è esclusa la possibilità di migrazioni della popolazione, il traffico internazionale non può non determinare tale un rapporto fra le esportazioni e le importazioni, che le prime paghino ogni e qualsiasi debito verso l'estero, che non sia già saldato con la prestazione di servizi. Quindi lo studio di quel rapporto in un dato momento non può essere che perfettamente sterile. Ciò che impoverisce le nazioni sono i consumi improduttivi dei beni conseguiti, sia mediante pro-

1. Il fatto che l'esportazione di numerario non possa costituire un evento definitivo, non toglie che sia generalmente connesso con una crisi molto dolorosa; ma non fa neppure sì, che essa riesca *più dolorosa di ogni altro modo di saldare un debito.* Imperocchè, diventa appunto dolorosa, quando subentra il processo di *saldo definitivo*, cioè quando ribassano tutti i prezzi e di conseguenza cresce l'esportazione di beni e scema l'importazione. Che il movimento internazionale di prodotti non giovi neanche a prevedere il prossimo efflusso di danaro sarà inutile dire. Per lo più il movimento dei prodotti è effetto del movimento monetario già compiuto, e anche quando lo precede, non è necessariamente indicativo della successione dell'altro.

duzione diretta, sia mediante produzione indiretta, cioè, mediante scambi, e giammai questi scambi, nel loro complesso, siano pure internazionali.

Passando ora al secondo punto, cioè, al valore semiologico che può avere una variazione qualitativa negli elementi che costituiscono le somme esportate ed importate, sarà a prima vista manifesto, che il voler vedere un vantaggio nella esportazione di prodotti confezionati, o semi confezionati, e nella importazione di prodotti che sono corredi necessari per ulteriori produzioni ed esportazioni, è contrario alla teoria del costo comparato, altra legge ricardiana del commercio internazionale. È da presumersi, che ogni variazione nelle voci importate ed esportate, se, e in quella misura, in cui è il risultato della attività libera e spontanea dei commercianti, sia vantaggiosa, inquantochè, essendo dovuta all'interesse individuale, deve reputarsi tanto mai conforme alla via del minimo mezzo, quanto mai questa poteva, nelle date circostanze, essere palese a mente umana. All'incontro, reputare che certe date variazioni, qualunque esse sieno (e nella fattispecie sono la sostituzione nella esportazione delle merci confezionate alle non confezionate, e nella importazione l'opposto), siano *sempre*, o *certamente*, indicative di un progresso economico, a differenze di altre, non può non essere assurdo, poichè la scala dei costi comparati può aver predeterminata la via del minimo mezzo in un senso diverso. Nella fattispecie non è dimostrato che, esportando più prodotti industriali, o maggiormente confezionati, di prima, o meno prodotti agricoli, ed importando più materie prime, o materie sussidiarie della industria manifattrice, anzichè i prodotti confezionati di questa (spinti a ciò dalla conformazione delle tariffe doganali nostre ed estere, e dai premi), non ci si metta a compiere lavori, che sono *relativamente meno profittevoli di quelli che le condizioni di fatto naturali ci acconsentirebbero di compiere*, e che quindi la modificazione nelle voci di prodotti esportati ed im-

portati, - di cui le Esposizioni si rallegrano, - non costituisca un regresso economico.

È piuttosto singolare, che in tanto minuto esame del commercio estero, non venga sfruttato il valore semiologico generalmente attribuito al « volume complessivo del commercio internazionale ». Più questo commercio si estende e più, sembra a molti, è accentuato il progresso economico e viceversa. Nella quale opinione vi è un granello di verità, sebbene sia ovvio, che anche una diminuzione di commercio internazionale è compatibile con il progresso economico, poichè, *celeris paribus*, è un vantaggio il poter risparmiare spese di trasporto, e la civiltà futura ci può rivelare ancora molti casi, per ora inavvertiti, in cui, senza incorrere in un danno maggiore per la soppressione di industrie relativamente più profittevoli, può essere vantaggioso il risparmio di quelle spese col produrre a casa. Quindi la verità è, che il volume del commercio internazionale può indicare un progresso economico, ma non già che lo indica necessariamente, e trascurano di solito la differenza che corre fra due categorie logiche coloro che ne ragionano.

Capo II.

Teoria della pressione tributaria.

§ 1. Possiamo ora sperare, che, dopo il paziente esame dei due più autorevoli tentativi di semiologia finanziaria, che in Italia ci siano noti, ognuno si sarà persuaso della necessità di passare per la trafila di uno studio degli effetti della pressione tributaria, se vuolsi risolvere il problema della sua misurazione, quando tuttavia non si voglia, o non si possa, ricorrere esclusivamente a quello che abbiamo qualificato per primo metodo.

Or bene, circa gli effetti della pressione tributaria, e segnatamente intorno agli effetti di variazioni nella pressione tributaria, l'opinione volgare è tutta compresa in un solo teorema, e questo disgraziatamente è falso. Ma, se anche fosse vero, sarebbe insufficiente, perchè riguarda soltanto gli effetti di variazioni della pressione tributaria *in mercati aperti*, e trascura quelli che avrebbero luogo *in un mercato chiuso*. Quindi, tutto al più, il medesimo potrebbe bastare per una metà dei possibili fenomeni. Gli economisti lo hanno confutato dozzine di volte, ma siccome ogni generazione giunge alla luce del sole altrettanto ingenua, quanto lo erano, al loro apparire, le precedenti, non trasmettendosi le cognizioni acquisite, ma soltanto i mezzi per conseguirle, ne viene, che, appena si è cessati per qualche

tempo dal predicare certe verità, perchè reputate troppo note, o dal confutare certi errori, perchè creduti troppo grossolani, nel pubblico quelle verità si ignorano e questi errori si riproducono.

Ecco ora questa tesi: « Un paese che sottostà ad una pressione tributaria più elevata di quella che si rinviene in altro paese, vedrà nei propri mercati i suoi produttori restare sopraffatti dalla concorrenza dei produttori del paese meno aggravato, se non si difende con dazi compensatori ». La quale tesi è caratteristica del sistema protettore, tanto, che non mancano scrittori ben noti da quella parte, i quali ne fanno una specie di *sciboleт* per riconoscersi fra di loro, come altresì definiscono *a contrario* il libero scambio - con definizione pienamente accettata dagli scrittori del Cobden-Club -, per quel sistema di legislazione « che permette ai forestieri di mandare... i prodotti del loro lavoro nell'altrui paese, senza contribuire alle tasse del medesimo..., che pur vi si pagano sopra ogni oggetto, che vi si consuma, o gode, e ogni atto che vi si fa ».

La discussione del surriferito teorema popolare intorno agli effetti della pressione tributaria potrebbe essere resa alquanto lunga per il fatto, che non vi si distinguono gli effetti di una pressione tributaria ripartita *proporzionalmente* agli averi da una pressione *sperequata*, e che meno ancora si avvertono le differenze che corrono fra un dazio differenziale in rispetto alla *percussione* di una determinata imposta all'interno, e un sistema di dazi compensatori del gravame tributario quale è a traslazioni compiute, cioè, differenziale in rispetto alle *incidenze;* oppure, supponendo che non sieno sfuggite all'attenzione queste distinzioni, bisogna ritenere, che si reputino irrilevanti, e ad ogni modo indicata *la compensazione*.

Prendendo la tesi quale è letteralmente, cioè riferibile agli effetti della totale pressione tributaria di un paese, il che vuole naturalmente dire, a traslazioni compiute, è veramente sorprendente, che una considerazione ricardiana, oramai vecchia quin-

dici lustri, e più incisiva anche di quanto ha scritto in proposito il Bastiat, non sia ancora riuscita ad eliminare dalla farmacopea politico-economica dei protezionisti un simile rimedio, nel frangente creato da un dislivello, fra due paesi, della pressione tributaria; la considerazione cioè, che se vi sono produttori i quali soccombono sul mercato nazionale a produttori esteri per difetto di dazi compensatori, non possono non esservi simultaneamente altri produttori nazionali, soggetti alla medesima pressione tributaria che affligge i produttori soccombenti, i quali si creano un mercato all'estero, poichè ogni merce che entra, deve, tosto o tardi, con altra pagarsi. In altri termini quella medesima pressione tributaria non compensata, che ritiensi essere la causa per la quale taluni produttori perdono il mercato interno a vantaggio di forestieri, non può, in tale apprezzamento, non riconoscersi eziandio come la causa, che procura ad altri produttori nazionali, di cui la merce paga l'importazione, un mercato estero. Chè se poi si reputa, essere la modificazione nelle correnti commerciali, - dovuta a modificazioni nel livello dei pesi tributari, - un inconveniente al quale nel miglior modo si ripara con dazi compensatori, si apre una nuova questione, in cui nulla qui abbiamo da vedere.

§ 2. Torniamo dunque da capo e diciamo brevemente di due principali ipotesi in cui bisogna ragionare il problema degli effetti della pressione tributaria. In cima sta naturalmente la ipotesi, che si tratti di un momento in cui ogni imposta esistente in un paese sia giunta a definitiva incidenza, ossia devono restare esclusi dall'esame tutti i fenomeni di mera traslazione d'imposte. Ciò premesso, bisogna distinguere due casi, cioè, ragionare in due ipotesi subordinate alla precedente: in quella più semplice di un mercato chiuso prima, eppoi in quella di un mercato aperto.

L'ipotesi di un mercato chiuso non è superflua, poichè con essa si rivelano tutti quegli effetti della pressione tributaria che

si avrebbero in ogni paese, se non vi fossero dislivelli tributari fra nazioni, oppure, dati i dislivelli, se i movimenti internazionali di beni e di persone fossero perfettamente facili e quasi istantanei, cioè, scompaiono tutti gli effetti puramente distributivi di ricchezza e popolazione, lasciando un residuo di effetti definitivi, affatto reali universalmente parlando, e reali nella misura della realizzazione delle ipotesi per rispetto ad un dato paese, sulla quantità di ricchezza disponibile, sul costo della medesima e sulla quantità e qualità della popolazione.

Finalmente ricordiamo, che per noi si tratta soltanto del caso, in cui la somma dei tributi non intacca più del reddito nazionale, e ciò per la ragione già data, e perchè il caso opposto non potrebbe discutersi nell'ipotesi di un mercato chiuso, contenendo allora una contraddizione in adjecto; non escludiamo tuttavia che alcune imposte intacchino il reddito lordo di alcuni contribuenti; ci basta che la somma complessiva delle entrate pubbliche lasci intatta quella parte del reddito complessivo che occorre per reintegrare il capitale assorbito dal processo di produzione; e ci è anche indifferente, se, contrariamente alle buone regole finanziarie, le imposte tutte, o alcune, sono commisurate al capitale, anzichè correttamente, al reddito imponibile.

§ 3. Ora, in queste tre ipotesi, - della traslazione compiuta, del mercato chiuso, e della somma delle imposte non maggiore della somma dei redditi netti, - quali sono gli effetti della pressione tributaria?

Innanzi tutto, per la sua propria definizione, la pressione tributaria costituisce una diminuzione universale dei redditi a parità di sforzi, oppure un aumento universale degli sforzi a parità di redditi; brevemente: un aumento generale del costo di produzione [1]. Se un individuo, o una nazione, nella ipotesi di

1. È un fatto, che non riesce punto chiaro di primo acchitto a tutti, che un aumento d'imposta è un aggravio del costo, e viceversa, una diminuzione dell'imposta un alleggerimento del

un aumento generale del costo di produzione, preferirà subire un aumento di lavoro, cioè di pena, allo scopo di conservare il reddito di prima, oppure una diminuzione delle utilità disponibili, pure di non sottoporsi a più doloroso travaglio, sembra un problema insolubile, perchè nella definizione data (e che tutti danno) di un aumento del costo di produzione, appaiono come locuzioni sinonime « la diminuzione universale dei redditi a parità di sforzi » e « l'aumento universale degli sforzi a parità di redditi. » Eppure, per poco che ci si pensi, appare chiaro, che un individuo, o una nazione, nell'ipotesi di un aumento generale del costo di produzione, non si trova nell'imbarazzo in cui si è trovato l'asino di Buridano, ma deve preferire una diminuzione del reddito ad un aumento degli sforzi penosi. Ecco la dimostrazione dell'asserto. Se ognuno lavorasse fino a quel punto, in cui la penosità dell'ultima dose di lavoro è uguale al piacere che procura l'ultima dose di prodotto ancora

costo. A questo proposito altri hanno ragionato nel modo seguente: « Credere che un aggravio o un alleggerimento d'imposte agisca sul costo di produzione aumentandolo o riducendolo, è un errore colossale, che porta a conseguenze strane e fa sempre perdere il *punto* semplice delle questioni. La imposta non fa nè aumentare nè diminuire il numero delle giornate di lavoro e il quantum di astinenza, che occorrono per fabbricare, poniamo, un cappello; dunque non agisce sul costo di produzione; esso agisce sui profitti, sui salarii, sugli interessi, cioè sulla *rimunerazione* del costo di produzione, e quindi la imposta è un fattore economico del « saggio corrente di rimunerazione ».

Ognuno ricorda che il Cairnes, combattendo la dottrina, che i salarj sieno un elemento del costo di produzione dei beni economici, sosteneva che fossero la « *rimunerazione* di un *costo* » e per ciò stesso *ciò che vi è di più antitetico al costo*: « of all ideas within the range of economic speculation, the two most profoundly opposed to each other are *cost* and the *reward of cost*, the *sacrifice* incurred by man in productive industry, and the *return* made by nature to man upon that sacrifice». (Cairnes, Some leading principles, etc. sec. ed. 1883.» Macmillan. London, pag. 49. Senior, d'altronde aveva già fatta la stessa osservazione. Veggasi pure: Cliffe Leslie. Essays. 1879. pag. 180.

Ora, sembra che una reminiscenza del Cairnes detti questa critica, e sarà bene, per evitarne delle analoghe, discutere per un istante la accennata dottrina del Cairnes.

Il quale sostiene, che costo e rimunerazione siano concetti antitetici, cioè, l'opposto di concetti identici, ma con ciò non nega che siano concetti correlativi, anzi lo sostiene, in modo che, variando il costo è variata la rimunerazione, in direzione opposta, e variando la rimunerazione, è variato il costo, in direzione opposta. Al Cairnes premeva di sostenere, che alti valori non fossero alti costi, - il che sarebbero stati, se rimunerazione e costo erano concetti *identici*; - ma invece che alti valori fossero basso costo, - il che sono, se rimunerazione e costo sono concetti *antitetici e correlativi*.

conseguito, - punto che ognuno, in quanto è mosso da considerazioni utilitarie, o meglio, da considerazioni edonistiche, non può a meno di cercare di raggiungere, essendo che, prima che il medesimo è raggiunto, v'è vantaggio a lavorare di più, perchè in misura maggiore si godrebbe di più, e dopo che il medesimo è sorpassato, v'è vantaggio a godere di meno, perchè in misura maggiore si soffrirebbe di meno, - pare certo, che un accrescimento della penosità del lavoro, ovvero della sua sterilità, ha per effetto che si debba preferire la rinunzia ad una parte della quantità di prodotto, che prima si conseguiva, piuttosto che accingersi ad un lavoro maggiore; imperocchè, l'utilità decrescente delle successive dosi di prodotto non essendo variata, mentre è cresciuta la dolorosità delle successive dosi di lavoro, il momento in cui l'utilità di una delle prime è uguale

---

Ed è evidente, che costo e rimunerazione, non solo sono concetti antitetici, ma eziandio CORRELATI, (in modo che l'uno varia in senso opposto con le variazioni quantitative dell'altro, e viceversa), poichè, non si può nemmeno *pensare una quantità concreta di lavoro,* o di astinenza, *come costo, se non in rapporto ad un altra quantità concreta di prodotto, come rimunerazione.* Il costo è lo sforzo economico *per rapporto* ad un dato prodotto, e la rimunerazione è un prodotto economico *per rapporto* ad un dato sforzo. Occorrono tre giornate di dieci ore di sforzo per produrre un ettolitro di grano! il costo è variato medesimamente, tanto nel caso in cui le tre giornate non fruttano più che 80 litri di grano, perchè venti se le piglia il fisco a titolo d'imposta, quanto nel caso in cui occorrono 36 ore, (cioè tre giornate più un quinto), per produrre un ettolitro. Salari alti significano costo basso, e viceversa, appunto *perchè trattasi di concetti correlativi* e un aumento di rimunerazione *a parità di sforzo:* è una diminuzione di sforzo *a parità di rimunerazione.*

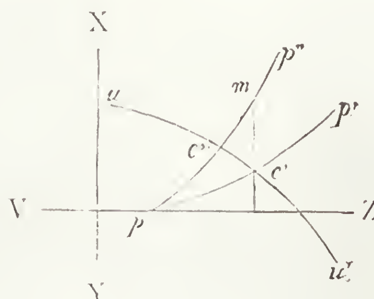
E che tutto ciò sia perfettamente consentaneo alla dottrina del Cairnes, si rileva dal commento che egli fa seguire al passo citato; commento che suona così: « All industrial progress consists in altering the proportion between these two things; in increasing the remuneration in relation to cost, or in diminishing the cost in relation to the remuneration. Cost and remuneration are thus economic antitheses of each other; so completely so, that a small cost and a large remuneration are exactly equivalent expressions. »

Che poi il Cairnes ragioni delle imposte come fattori aggravanti il costo, - e non come fattori determinanti una minore media rimunerazione, sebbene ciò potesse farsi con identici risultati, - non sarà contrastato da chi vorrà ricordarsi la sua confutazione del progetto di universale protezionismo dell'Alby: « On the supposition, therefore, that M. Alby's system were feasible, the practical result would be, not simply a general rise of prices, but an increase in the cost - cost, be it remembered, in the sense not of mere money outlay, but of actual difficulty, of real sacrifice - of producing every article the creation of French industry. »

alla dolorosità di una delle seconde, *deve essere raggiunto più prontamente di prima, e per quantità di prodotti minori.* L'evidenza di questa argomentazione risulta perfetta, se un aumento del costo di produzione esprimesi graficamente, al modo di Jevons, (The theory of political econ., quantative notions of labour, p. 187 della sec. ediz.), oppure del Launhardt, (Math. Begründung der Volksw, 1885, II Abschnitt, § 19, p. 88), ovvero anche ragionasi con indici numerici al modo di Menger, (Grunds. der Volksw, 1872, cap. V, § 2, b, p. 187) nella cui opera ciò che Jevons e Walras esprimono analiticamente, è reso con esempi concreti, in modo che coloro ai quali non è famigliare il calcolo differenziale e la geometria analitica possono ricorrervi con molto profitto. Supponiamo una ascissa VZ, ed una ordinata XY. Siano le ordinate della curva convessa *nn'* indicatrici dei gradi finali di utilità di un bene qualsiasi per quantità successive misurate sull'ascissa da V verso Z. Sia poi la curva concava *pp'* una prima curva di penosità di quantità successive di lavoro, misurate altresì sull'ascissa. La curva indicante la penosità crescente del lavoro, intersechi l'altra indicante la utilità decrescente di quote parti concrete del prodotto in un punto *e'*. L'ordinata di *e'* è comune alla curva *pp'* e alla curva *nn'*. Ogni incremento di lavoro sarebbe antieconomico, ovvero antiedonistico. Lo stesso dicasi di ogni diminuzione. In *e'* è dunque raggiunto il punto tendenziale. (Vedi fig. I.)

Ora cresca la penosità del lavoro e abbiasi quindi una seconda curva *pp''* con ordinate che crescono più rapidamente di quelle della prima *pp'*. Il punto di intersecazione della *pp''* e della *nn'* sia *e''*. È ovvia la ragione per cui *ne''* debba riuscire minore di *ne'*, cioè, l'ordinata di *e''* maggiore dell'altra in *e'*. In altri termini, crescendo la penosità del lavoro, si rinunzierà ad una parte delle soddisfazioni che prima avevansi, piuttosto che protrarre il lavoro. Infatti, se si volesse conservare la somma

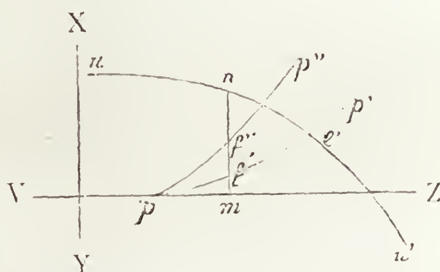
di godimenti avuti prima, si avrebbe una ordinata di soddisfazioni in *c'* minore della ordinata dolorosa che trovasi alla intersecazione delle ordinata di *c'* con la curva *pp''*, poniamo in *m*; in altri termini, si agirebbe antieconomicamente.



Naturalmente i risultati opposti si ottengono nella ipotesi di una diminuzione generale del costo di produzione.

Dalle cose esposte deriva, che un aggravio della pressione tributaria, non può giammai stimolare l'attività dei contribuenti, in quanto questi sono mossi da motivi economici. Che se talvolta un tale effetto se ne ha, - il che non è provato, - ciò può unicamente provenire dal concorso di fattori antieconomici. Come è noto, v'è tutta una scuola di finanzieri, che ha formulata la teoria, che le imposte provochino una maggiore solerzia, e gli sgravi l'opposto; e ve n'è un'altra, che ha formulata una dottrina diametralmente contraria. Qui, come altrove, s'è poi trovato chi ha voluto salvare capra e cavoli, e dare ragione e torto a tutti e due. Eppure, bastava risalire ai principi di ogni ragionare economico per discernere da che parte stesse la verità. Vediamo ora l'operazione di fattori antieconomici. Nella vita oscillasi costantemente intorno al punto verso il quale si è attratti, generalmente lavorando meno di quello che detterebbe l'utilità che dal lavoro si ricava, spesso però altresì varcando il punto statico; e le cause sono molteplici, nè abbisognano di

esemplificazione. Da un tale fatto, o da una tale ipotesi, - che fa lo stesso, - ne viene che nel primo caso una diminuzione della fecondità del lavoro ci induce a preferire un aumento nella sua quantità ad una diminuzione di soddisfazioni, poichè quelle che si hanno, si pagano con meno dolore di quello che si sarebbe pronti a sopportare pur di non dover rinunziare alle medesime; però, la diminuzione della fecondità, o efficacia, del lavoro non deve eccedere un certo limite, che or ora indicheremo. Nel secondo caso, che è più raro, si preferisce una diminuzione delle soddisfazioni per la ragione opposta, e gli effetti del medesimo coincidono quindi con quelli che si hanno in teoria pura, cioè, quando si suppongono uomini mossi esclusivamente da moventi economici. Riprendiamo il nostro diagramma, (Vedi fig. II), e supponiamo che il lavoro non sia spinto fino al limite edonistico e', ma invece fino ad un punto qualsiasi anteriore al medesimo, suppongasi fino ad f' in modo che si abbia un grado finale di utilità nm notevolmente maggiore del grado finale, di penosità $f'\ m$. Tornerebbe quindi conto di spingere il lavoro fino al raggiungimento della ordinata che passa per e' punto di intersecazione della uu' e della pp', ossia per f' prolungata. Ma per una ragione antieconomica qualsiasi, il lavoro si arresta prima. Or bene, sopraggiunga in queste ipotesi una sterilizzazione della produttività del lavoro, tale che il risultato



utile *n m* non costi ora, *f' m*, ma invece *f'' m*. Purchè l'ordinata *nm* non sia ancora maggiore dell'altra *f'' m*, vi sarà *ogni ragione economica* per accettare il risultato utile *nm*, *anche al costo maggiore;* ed economicamente non vi sarebbe ragione per scorciare il lavoro a cui uno si sobbarca, che se la sterilizzazione del medesimo è tale, *che la curva penosa interseca la* uu', *sopra il punto* n. È facile analizzare allo stesso modo l'ipotesi in cui, per una ragione antieconomica qualsiasi, il lavoro sia spinto tanto oltre da aversi un grado finale di utilità minore del grado finale di penosità; non occorre quindi insistere maggiormente sopra questo punto. Le cose dette si riassumono in due teoremi: 1° che il fenomeno, *economicamente normale*, consecutivo ad un aumento della pressione tributaria deve essere una riduzione dei redditi e non un travaglio maggiore, cioè più penoso; 2° che, all'incontro, quando cause antieconomiche, concorrono, debbonsi distinguere due casi: *a*) il caso in cui il grado finale di utilità dei prodotti conseguiti con il lavoro è minore del grado finale di penosità del travaglio ed allora l'effetto di una accresciuta pressione tributaria è identica a quella che si ha per il primo teorema; *b*) il caso in cui il grado finale di utilità dei prodotti conseguiti con il lavoro è maggiore del grado finale di penosità del travaglio, - ed allora due possono essere gli effetti di una accresciuta pressione tributaria, a seconda della misura in cui il lavoro è restato sterilizzato. Poichè, si preferirà un accrescimento di lavoro, ad una diminuzione dei consumi, purchè la penosità del lavoro occorrente alla conservazione del precedente tenore di vita non cresca tanto, che l'ultima dose ancora necessaria del medesimo superi in dolorosità il grado finale di utilità dell'ultima dose di prodotto ancora conseguita con esso; e si preferirà una diminuzione dei godimenti ad un accrescimento del lavoro che il loro possesso richiederebbe, se la penosità del lavoro cresce tanto rapidamente, che l'ultima dose ancora

necessaria del medesimo supera in dolorosità il grado finale di utilità dell'ultima dose di prodotto ancora conseguita con esso.

Una conseguenza pratica del secondo comma di questo secondo teorema è questo, che per aversi un effetto benefico da una accresciuta pressione tributaria, *quando ve ne sono le condizioni*, occorre che l'aumento sia *assai leggiero*, per non varcare il punto al quale si ottiene certamente lo effetto opposto. [1]

Ed ora ci resta ancora a ricordare, che è duplice la specie dei fenomeni economici in cui si manifesta la legge che siamo venuti commentando; imperocchè può considerarsi l'effetto di una variazione del costo di produzione sulla misura in cui sarà soddisfatto ogni singolo bisogno, e altresì sul numero e sulla varietà dei bisogni che saranno appagati. Poichè allo stesso modo come decrescono i gradi di utilità che presentano successive dosi del medesimo bene, perchè hanno una decrescente importanza i successivi appagamenti del medesimo bisogno, così decrescono i gradi iniziali di utilità che presentano i varii beni, perchè hanno una importanza scalata gli appagamenti dei varii bisogni. Quindi le ordinate delle curve edonistiche nei precedenti diagrammi possono indifferentemente esprimere gradi finali di utilità di successive dosi di un solo prodotto, o gradi

1 Anche a proposito del teorema, che in seguito ad un aggravio dei tributi non vi possa essere uno stimolo maggiore nei contribuenti a produrre, - se, e in quanto, essi sono uomini economici, - una obbiezione è meritevole di riproduzione, affinchè altri non vi si fermino qualora essa balenasse alla loro mente. L'argomento avversario è questo: « In ultima analisi le ragioni presentate a favore della tesi dell'A si riassumono in questa considerazione, che si sarebbe lavorato di più anche prima della sopravvenienza dell'imposta, se il risultato compensava la maggiore pena. Il che non è vero, perchè l'imposta ha soppressa una parte del prodotto che si era *consolidato* nella divisione del consumo del contribuente; ora lo stimolo a *ritornare* alla divisione del consumo *abituale*, (condizione in cui trovasi il contribuente prima dell'agravio della pressione tributaria), è maggiore dello stimolo ad *aumentare* un consumo al quale *non* si era ancora *abituati* ». La mia replica è semplicemente questa: « che per *ritornare* alla divisione del consumo *abituale*, bisognerebbe sopportare uno *sforzo maggiore* dell'*abituale*, in modo che le due *abitualità*, cioè quella di godere una data dose di beni, e quella di sopportare una data dose di sforzi *si elidono*, lasciando il teorema nei termini in cui l'ho posto ».

iniziali di utilità di dosi edonisticamente apprezzabili di diversi prodotti. Premendoci che resti chiarito l'effetto di un generale aumento del costo di produzione nel modo più completo e perfetto, perchè è di fondamentale importanza per la teoria della pressione tributaria, pregheremo il lettore di voler avere la pazienza di considerare per un istante la traduzione, o perifrasi con indici numerici, che ha fatta Carlo Menger del teorema di Stanley Jevons sui gradi finali di utilità. [1]

Siano dati 10 bisogni di una importanza decrescente, e sia questo pregio decrescente espresso appunto con indici che calano dal 10 all'unità in direzione orizzontale, come vedesi nella tavola che segue. Sia, per esempio, il bisogno primo e più urgente (A) quello di cibo e il quinto o sesto (E od F) quello di tabacco. Sia inoltre espresso il pregio di successivi appagamenti di ciascun bisogno con indici decrescenti in direzione-verticale. La scala orizzontale e verticale del pregio che ha l'appagamento di bisogni si trasferisca ai beni che hanno questo effetto. Allora il quadro è il seguente:

Scala d'importanza per una serie di bisogni e di beni.

Scala del grado finale di utilità di succ. dosi del med. bene.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	L
I	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
II	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
III	8	7	6	5	4	3	2	1	0	
IV	7	6	5	4	3	2	1	0		
V	6	5	4	3	2	1	0			
VI	5	4	3	2	1	0				
VII	4	3	2	1	0					
VIII	3	2	1	0						
IX	2	1	0							
X	1	0								
XI	0									

1 Sia detto in parentesi, di fronte alla ignorante *réclame* che il Böhm-Bawerk (Jahrbücher für N. O. und St. Neue Folge B. XIII - 1886 - Iena) fa al Menger, che il trattato del Menger è un plagio dal Jevons e la sua *Methode der Socialwissenschaften* un plagio del Cairnes. Il che non toglie che entrambe le sue opere siano utilissime, perchè volgarizzano ed espongono diffusamente ciò che gli originali contengono in forma condensata.

Ora finchè il primo bisogno A, non è soddisfatto a tal punto, che un ulteriore soddisfacimento del medesimo darebbe un piacere minore di un principio di soddisfazione di un altro bisogno che per urgenza gli sia secondo (B), si continueranno a rivolgere tutti i propri sforzi alla soddisfazione esclusiva del primo bisogno. Raggiunto questo punto (dose II) non si passerà allo appagamento del bisogno prossimo per urgenza, finchè il primo e il secondo non saranno saziati in quella misura (dose III per A e II per B), che sia più utile passare alla iniziale soddisfazione di un nuovo bisogno, anzichè accrescere la saturazione dei precedenti.

È dunque evidente, che, in un dato momento qualsiasi, la massa di mezzi disponibili per la soddisfazione dei varii bisogni viene distribuita fra i medesimi in un modo tale, da conseguire una soddisfazione di uguale intensità finale dei bisogni tutti per i quali basta la massa.

Ossia, nei termini dell'esempio del Menger, una massa di beni sarà ripartita in modo, che, a seconda della sua entità totale, le ultime dosi della medesima avranno, o tutte, poniamo il grado 4 di utilità, o tutte il grado 5, o tutto il grado 7, ecc.

È la quantità di beni disponibili che determina in ogni caso, quale uniforme grado finale di saturazione dei varii bisogni sarà raggiunto, ed a quali bisogni non potrà più provvedersi in alcun modo.

Ma, precedentemente abbiamo dimostrato, che un aumento della pressione tributaria era sinonimo con un aumento generale del costo di produzione; e che un aumento generale del costo di produzione era sinonimo con una diminuzione di reddito a parità di somma di sforzi penosi, - e non sinonimo con una costanza della massa di redditi e maggiore somma di sforzi penosi.

È dunque chiaro, che l'ultimo e definitivo effetto di un aumento della pressione tributaria deve essere, d'un lato quello di

troncare del tutto dal novero dei bisogni che possono soddisfarsi, una serie più o meno grande (a seconda della entità della riduzione subita dalla massa dei redditi) dei bisogni aventi una importanza relativamente minore, (e che in via assoluta potrebbe anche essere enorme), e dall'altro lato quello di elevare uniformemente il grado di insoddisfazione di tutti i bisogni ai quali ancora può provedersi con la massa ridotta. Si eleva cioè uniformemente il grado finale di utilità di tutte le ultime dosi di reddito destinate ai vari usi.

Siccome però i gradi finali di utilità di quote parti di reddito non presentano la simmetria della tabella Mengeriana, potendo, ad esempio, benissimo per il bisogno B raggiungersi lo zero con 4 dosi e per le successive aversi gradi rapidamente crescenti di disutilità, e viceversa, per il bisogno D, ad esempio, la sazietà non essere raggiunta con sole 8 dosi, ne viene che la linea di uniforme soddisfacimento di tutti i bisogni pei quali basta la massa, sarà una spezzata irregolarissima apparentemente; e ne viene altresì, che se l'aumento di pressione tributaria è debole, ne può già essere effetto adeguato la sola rinunzia a taluni consumi meno necessari relativamente, cioè l'esplicamento della *legge di astenzione* del Block. Il che è un effetto della pressione tributaria già visto dai più antichi finanzieri; ma affinchè lo si abbia solo, occorre una configurazione affatto singolare della scala d'importanza dei bisogni e della scala dei gradi di utilità di successive dosi di reddito destinate ai medesimi; ed è certo che il corpo sociale moderno, complessivamente preso, realizza assai meglio l'ipotesi simmetrica del Menger che ogni altra.

La minore saturazione dei bisogni, che ancora in qualche misura si soddisfano, e la rinunzia alla soddisfazione di bisogni ai quali prima provedevasi, costituiscono un grave fenomeno sociale per il quale si hanno varie espressioni equivalenti. Innanzi tutto è palese una prima equivalenza, cioè, che scema la massa dei piaceri e cresce quella dei dolori. Economicamente

parlando, la società costituisce, in un dato tempo e luogo, *una determinata massa di sopravanzo netto di sensazioni di piacere sopra sensazioni di dolore.* Ora, una diminuzione della massa dei piaceri può avvenire, o proporzionalmente in tutte tre le sue dimensioni ultime, o sproporzionalmente. La forma più perfetta di diminuzione sproporzionale è naturalmente presentata dal caso di una diminuzione in una sola delle tre dimensioni ultime della massa. Le quali, come ognuno sà, sono la *durata* e la *intensità* delle sensazioni e il *numero* dei senzienti, - supponendo uguale l'unità di sensibilità di ogni individuo. - Donde bisogna concludere, che un esacerbamento della pressione tributaria potrebbe anche sfogarsi esclusivamente in forma di una riduzione del numero dei componenti una società; nel quale caso i superstiti non la avvertirebbero affatto, se li supponiamo egoisti perfetti. Si ragioni a contrario per il caso di una diminuzione della pressione tributaria: se essa si traduce esclusivamente in un accrescimento del numero dei godenti, l'egoista perfetto, purchè già prima si trovasse nel novero dei soddisfatti, non la avverte come un bene. E ciò è chiaro, perchè per lui una massa di piacere non ha che due dimensioni, essendo il moltiplicatore sempre l'unità. Se occorresse un esempio, si faccia il caso, che il modo di accrescere la pressione tributaria non consista nell'aumento del tasso dei tributi, o nella creazione di nuovi balzelli, ma invece nell'ingradimento del demanio fiscale mediante espropriazione non compensata [1].

Ma, il sopravanzo netto di piacere, di cui abbiamo detto, si connette in modo duplice ad un altro aspetto equivalente della Società. Imperocchè, economicamente considerata, questa è pure una *massa di vita.* Ora, mentre d'un lato, le sensazioni di piacere sono tali, soltanto in quanto sono confacenti alla con-

---

1 Veggasi, in proposito, più sotto la discussione di un errore in cui è caduto l'illustre Roscher.

servazione della vita, - e vale l'opposto per i dolori, - dall'altro, la conservazione della vita non può essere una mira economica, che in quanto essa presenta un sopravanzo di piaceri - presenti, o attesi, certi, o incerti, - nell'apprezzamento di ogni interessato, irrispettivamente dall'essere i piaceri (o dolori) reali, o immaginari, a giudizio altrui. Delle quali proposizioni la prima è un teorema Spenceriano, (Data of Ethics, ed. sec. 1879, § 33, ch. VI, pag. 79 e passim.) che si dimostra considerando, che se, per ipotesi impossibile, i piaceri, cioè, il genere di sensazioni che provoca azioni tendenti alla loro perpetuazione, quando sono già presenti nella coscienza, ovvero, a procacciarle se sono soltanto rappresentate, non fossero confacenti alla conservazione della vita, ma invece antitetiche alla medesima, la estinzione della specie così fatalmente costruita non potrebbe tosto non seguire; e la seconda, oltre a non essere che una perifrasi del supremo postulato di ogni ragionamento economico, è convalidato dalla considerazione, che se essa non fosse vera, ognuno cercherebbe, togliendosi la vita, di realizzare una somma di piaceri, per quanto esigua, certamente sempre maggiore di quella che si ottiene vivendo. Ma, se così stanno le cose, un aumento della pressione tributaria significa una diminuzione della massa di vita, e viceversa.

Finalmente, economicamente parlando, la società costituisce pure una *massa di automati*, che raccolgono, dall'ambiente in cui stanno, in un dato tempo, una determinata quantità di forza in date forme e la mutano in altre forme, con un determinato sperdimento di forza; quanto più lo sperdimento è piccolo, ovvero, più il rendimento è grande per rapporto alla determinata quantità di forza assorbita dall'ambiente, tanto più la massa di automati è buona. Ora, la pressione tributaria deteriora gli automati, accrescendo lo sperpero di forza.

Tralasciando di seguire più oltre questo ordine di idee, facciamo ora fare un passo alla teoria degli effetti della pressione

tributaria nel mercato chiuso, distinguendo il caso in cui si abbia un regime di economia naturale, dal caso in cui si abbia un regime di economia di scambio. Del primo caso non occorre dire altro, applicandosi a lui senz'altro tutto quello che finora si è detto: si avrà, cioè, per dirlo con una sola frase, oggi quasi abbandonata, ma usatissima presso i nostri maggiori, « un rialzo generale e proporzionale di tutti i valori. »

Fermiamoci invece sul secondo, che è veramente interessante, e facciamo un caso teoricamente perfetto, in cui non vi sia alcuno che in alcun modo, fuorchè nello scambio e nel consumo, compia un atto inteso a soddisfare direttamente un suo bisogno. Orbene, è evidente a priori, che, in ultima analisi, dovremmo ritrovare i medesimi fenomeni in questa ipotesi, che si hanno nell'altra di un regime di economia naturale, perchè, dopo tutto, lo scambio è soltanto una forma particolare di produzione, e quindi ciò che vale di ogni produzione, *in genere*, deve pure valere di ogni forma *speciale* di esso. Ma, prima di raggiungere questo risultato ultimo, intraveduto a priori fin da principio, vi è da percorrere un camino fecondissimo di vedute semiologiche, e vi è sovratutto da risolvere il problema, se le ragioni di scambio dei prodotti vengano a variare, o si risentano della pressione in altro modo, che non sia quello di una vera variazione. Distinguendo due casi, si esaurisce il tema.

1. Supponghasi prima una *diminuzione della pressione tributaria*, date le ipotesi formulate. Ogni individuo produrrà, senza aumento di sforzo, una copia maggiore di cose dell'arte sua, qualunque essa sia; mediante lo scambio ognuno otterrà una soddisfazione più completa dei bisogni che prima già soddisfacevansi e la soddisfazione di bisogni che prima non potevansi soddisfare affatto. Ma, sarà maggiore il numero degli scambi, e saranno variate le primitive ragioni di scambio? È certo, che vi saranno scambi di *masse maggiori di prodotti;* ed è probabile, che vi sarà un *numero maggiore di scambi;* ma è possibile, che il numero

di scambi resti invariato: basta, all'uopo, supporre, che la divisione del lavoro sia tale, che ognuno faccia tutto ciò che occorre al suo vicino, e che perciò con un solo atto di scambio ognuno si provveda [1]; varierà la massa di roba ricevuta e consegnata, ma null'altro. Quid, ora, delle ragioni di scambio? Se, come è probabile, una maggior copia di prodotti darà luogo ad un numero maggiore di scambi, evidentemente le ragioni di scambio dei prodotti che servono alla più completa soddisfazione dei bisogni che già prima, in una qualche misura, soddisfacevansi, resteranno invariate, essendo il costo di produzione scemato proporzionalmente per tutti; ma, le ragioni di scambio dei prodotti che servono alla soddisfazione di bisogni che anteriormente non conoscevansi, o non soddisfacevansi, saranno, non meno evidentemente, ragioni di scambio *nuove*, che prima non esistevano. La risposta è dunque questa: che le ragioni di scambio preesistenti alla diminuzione di pressione tributaria resteranno *invariate;* ma ne saranno *originate delle affatto nuove*. Che se poi ripetiamo l'ipotesi di una divisione tale del lavoro, che un solo atto di scambio sia necessario per accontentare ciascuno, facendosi questi scambi da parte di ciascuno per la massa originale di prodotto, più la nuova, e in vista della maggiore soddisfazione dei bisogni antichi, più i nuovi, le ragioni di scambio tutte quante saranno *affatto nuove*. Quindi, da capo, non potrassi rispondere al quesito che vi sarà una variazione delle ragioni di scambio antiche, giacchè non esisteranno più, ma soltanto ragioni di scambio del tutto nuove.

Per il timore che tutto ciò non riesca perfettamente chiaro,

1 Questa ipotesi, - come ogni altra che ci accade di fare, - non devesi reputare assurda, o impossibile, o strana. Se non piace, la si traduca in quest'altra identica, che forse piacerà meglio: vi sia un regime di economia naturale in procinto di trasformarsi in economia di scambio; ognuno produca ogni cosa occorrente a se stesso direttamente, meno una cosa sola, diversa per ciascuno. Si trascurino le quantità di prodotto che ciascuno produce per il proprio consumo, e si ragioni soltanto di quanto resta.

ci si permetta di offrire un esempio affatto banale, ma che non lascia dubbi. Una società sia composta esclusivamente di tre individui: di un fornaio, di un fabbro, e di un sarto. In seguito ad una proporzionale riduzione del costo di produzione, ognuno di questi raddoppi la sua produzione (pur facendo lo stesso sforzo penoso di prima), di pane, di armi, e di indumenta. Le ragioni di scambio non possono essere variate, sia che i tre individui barattino fra di loro in una volta l'occorrente a ciascuno, sia che facciano dieci baratti ognuno. Ognuno ragionerà semplicemente con masse doppie di prima. Suppongasi raggiunto il punto di sazietà per i pani, le armi e le indumenta e sopravvenga una nuova riduzione del costo di produzione. Con lo stesso sforzo di prima, ognuno potrà fare, oltre la dose di prodotto che faceva prima, un nuovo prodotto; poniamo che il fornaio, oltre il pane, prepari delle bevande; il fabbro, oltre le armi, degli utensili; e il sarto, oltre le indumenta, delle scarpe. Allora delle due l'una: o ciascuno fa una serie di scambi, e in tale caso il pane, le armi e le indumenta si devono scambiare *all'antica ragione di scambio*, ceteris paribus, e le bevande, gli utensili e le scarpe daranno luogo a *nuove ragioni di scambio;* oppure, ciascuno baratta in blocco ciò che può offrire contro ciò che vuole, e tutte le ragioni di scambio *devono essere nuove,* perchè il fornaio scambierà l'antica dose di pane, più la nuova dose di bevande contro l'antica dose di armi, più la nuova dose di utensili, e l'antica di indumenta, più la nuova di scarpe, e così di seguito. Ora, invece di tre individui, diciamo tre classi di individui, ed invece di tre classi di individui, poniamone, sei, nove, e così via, finchè abbiamo la più complessa delle società: il ragionamento sarà sempre lo stesso.

Ci resta a tener conto di una ulteriore complicazione del problema che si ha, se l'accresciuto benessere si traduce in parte in

un aumento di popolazione [1]. Allora ognuno sfrutterà la riduzione del costo di produzione restando nella propria professione, ossia, in quella in cui il suo lavoro ha la efficacia maggiore, e non assumerà, - come nello esempio riferito, - ulteriori nuove occupazioni. Le nuove occupazioni avranno il loro proprio personale, ossia, in breve, si realizzerà una perfetta divisione del lavoro. È così che le riduzioni progressive del costo di produzione danno luogo a professioni superiori, siano di lusso, siano liberali, e sono la vera misura e la prima condizione di ogni progresso sociale.

2. Discutiamo adesso il caso in cui si abbia un *aumento della pressione tributaria*, ovvero, ciò che è equivalente con essa, un aumento del costo di produzione, e teniamoci all'esempio con cui avevamo chiarito il caso opposto. Si supponga che il fornaio, il fabbro e il sarto, di cui dicevasi, facciano, oltre il pane, le armi e le indumenta occorrenti per saziare il bisogno di ognuno, eziandio bevande il primo, istrumenti il secondo e scarpe il terzo, e sopravvenga un primo aumento dal costo di produzione; evidentemente l'effetto ne sarà, che si tralascierà la produzione dei prodotti reputati accessori, e vi sarà una generale *insoddisfazione completa* di certi bisogni, con che cesserà inoltre di esistere una serie di ragioni di scambio, mentre quelle che ancora esiteranno saranno *invariate*. Cresca poi anche maggiormente il costo di produzione! Ebbene scemerà la produzione di pane, di armi e di indumenta e vi sarà una minore soddisfazione dei bisogni che ancora si soddisfano. Ma le ragioni di scambio saranno *invariate*. Si supponga ora che, prima che avvenisse il primo aumento del

1. Studiando gli effetti della pressione tributaria, abbiamo l'obbligo di supporre la parità delle altre circostanze. Perciò trattiamo dell'incremento della popolazione solo in quanto essa è, o può esesre, un effetto mediato di una scemata pressione tributaria e non discutiamo l'ipotesi in cui si abbia un aumento della popolazione come fatto indipendente dalle variazioni della pressione tributaria. Nel quale caso si avrebbe semplicemente una forza antagonistica alla diminuita pressione, e, supponendole inversamente uguali, le medesime si eliderebbero.

costo di produzione, per essersi la popolazione accresciuta, in conformità di precedenti progressivi alleggerimenti nel costo di produzione, e per la divisione del lavoro perfetta, la fabbricazione delle bevande, degli istrumenti e delle scarpe non si faccia dal fornaio, dal fabbro e dal sarto, ma da altri, cioè da un Tizio, un Caio ed un Sempronio; cosa avverrà sopravvenendo ad un tratto la elevazione del costo di produzione? Non v'è dubbio, che il fornaio, il fabbro e il sarto ridurranno le loro rispettive produzioni in una qualche ragione con l'aumento del costo di produzione e dovranno cessare di consumare bevande, istrumenti e scarpe, limitandosi alla soddisfazione dei bisogni che, per ipotesi, sono più urgenti. I produttori poi di questi generi di relativo lusso hanno dinanzi a loro la scelta fra due alternative; o essi si mettono a fabbricare pane, armi e indumenta per il consumo fra di loro o, se il rialzo del costo di produzione è nel loro apprezzamento già così grave, che la penosità delle professioni nuove per loro non vale i piaceri della vita, dovranno cessare di vivere, e si avrà un restringimento della popolazione conforme allo stato originale della medesima, cioè, quale era anteriormente ai successivi alleggerimenti del costo. In quanto poi alle ragioni di scambio, dobbiamo constatare l'oramai solito fenomeno, secondo il quale estinguesi una serie di *ragioni di scambio*, - cioè, quelle dei prodotti che abbiamo chiamato di lusso, - e *restano invariate le altre.* In caso, finalmente, di scambi in blocco e in una sola volta, ragionasi analogamente, ma inversamente, a quello che si è fatto trattando di una diminuzione ipotetica del costo di produzione. Dopo tutto ciò che finora si è detto, sarà certamente superfluo tradurre in termini generali l'esempio fatto per spiegare gli effetti di un aumento nel costo di produzione in un regime di economia di scambio. L'analogia con il caso di una diminuzione nel costo di produzione è guida sufficiente per chicchessisia.

In questa analisi degli effetti di una variazione in meno o in più

del costo di produzione nel mercato chiuso e nella ipotesi di un regime di economia di scambio, abbiamo soltanto trascurato di fermarci sopra la configurazione di periodi di transizioni nel movimento di adattamento del corpo sociale a quelle variazioni del costo. E di queste perciò ci restano a dire poche parole. Imperocchè, tanto il passaggio da uno stato di relativo malessere ad uno stato di relativo benessere, - in conseguenza di un alleggerimento del costo, - come il passaggio opposto, - per la ragione opposta, - mentre in ultima analisi non porta a variazioni nelle originarie ragioni di scambio, ma soltanto, in un caso, alla aggiunta di nuove ragioni di scambio, e nell'altro, alla soppressione, di una parte delle ragioni di scambio esistenti, è connesso con una variazione - che può anche avere dimensioni enormi - di una gran parte delle ragioni di scambio, in via transitoria.

Imperocchè, dovendo nel caso di un aggravio della pressione tributaria cessare del tutto la soddisfazione dei bisogni relativamente meno urgenti, e soddisfarsi in grado meno perfetto gli altri, ne viene, che tutti coloro i quali erano addetti a professioni che mirano alla soddisfazione dei bisogni ai quali si è rinunziato, e una parte di coloro che provedevano al maggiore fabbisogno dei bisogni ancora conservati, invadono, - prima di adagiarsi nelle nuove condizioni, - con l'offerta di braccia e di capitali altre professioni e offrono al ribasso tutti i prodotti della loro originale professione già compiuti e pronti per lo smercio.

Sovratutto sul mercato del lavoro, e in particolare dei servizi personali, avrassi facilmente una disperata depressione di prezzi, per l'urgenza affatto fisica degli interessati di trovare un collocamento qualsiasi interinale, e per la incapacità loro di saltare da una professione ad altra assai diversa. Si vedranno quindi: dei prodotti di relativo lusso, (diventati inutili, e che nessuno rifarà in avvenire, finchè dura il nuovo livello del costo di produzione, ma che intanto esistono), che si offriranno al ribasso,

come in una liquidazione forzosa: - dei servizi, diventati inutili, che vanno pure al ribasso, finchè i produttori dei medesimi non avranno saputo mutare professione, o non saranno scomparsi: - dei capitali, che concorrevano alla produzione dei prodotti resi inutili, che si rivolgeranno ad un impiego per loro nuovo, sovvente portando lo scompiglio in altre industrie nelle quali i profitti transitoriamente declineranno.

Il fenomeno di un accrescimento della pressione tributaria è dunque accusato, oltrochè dai suoi effetti definitivi, da una scossa nei prezzi, che ha quattro caratteristiche: 1° di essere transitoria; 2° di essere più forte nei prezzi dei prodotti che soddisfano bisogni relativamente meno urgenti, o di relativo lusso, e decrescente per intensità a misura che i prodotti soddisfano bisogni reputati più urgenti; 3° di essere particolarmente spiccata nel mercato del lavoro; 4° di essere generale in tutto il mercato chiuso.

All'incontro, nel caso di una diminuzione della pressione tributaria avremo precisamente il fenomeno opposto, e le caratteristiche del medesimo saranno quindi: 1° la transitorietà, come prima, 2° il rialzo più marcato, nei prodotti di relativo lusso, 3° l'apprezzamento nel mercato dei servizi; 4° la generalità del fenomeno in tutto il mercato chiuso.

§ 4. E qui mettiamo fine allo studio dei fenomeni della pressione tributaria nel *mercato chiuso* per passare alla analisi degli effetti della medesima nel *mercato aperto*. Ma, cosa è un mercato aperto? Mentre il concetto di un mercato chiuso è unico, il concetto di un mercato aperto è poliforme. Imperocchè, un mercato chiuso hassi nel modo più perfetto, se si immagina un individuo isolato; all'incontro, un mercato aperto presuppone almeno due mercati che stiano in una qualche comunicazione fra di loro, e questa può essere più o meno intima. Ci pare di esaurire l'enumerazione di tutti i casi importanti di connessione possibile, se distinguiamo quattro forme di mercati aperti e le

discutiamo successivamente, cioè: 1° due mercati fra i quali è perfetta la concorrenza commerciale e perfetta altresì la concorrenza industriale; 2° due mercati fra i quali è perfetta la concorrenza commerciale, ma impossibile la industriale; 3° due mercati fra i quali è perfetta la concorrenza industriale, ma impossibile la commerciale; 4° due mercati fra i quali è impossibile tanto la concorrenza commerciale, quanto la concorrenza industriale, ma che si contendono un terzo mercato il quale è con entrambi in comunicazione di sola concorrenza commerciale. - A titolo di schiarimento ricordo, che la concorrenza industriale è quella che ha luogo fra produttori di beni economici distinti, e che tende ad uniformare il rapporto fra costo di produzione e retribuzione, cioè, salarii e profitti; mentre la concorrenza commerciale è quella che ha luogo fra produttori della medesima specie di beni economici, e che tende a livellarne i prezzi. (Cairnes, Some leading principles etc. III, I, § I p. 303 ed. 1883, Macmillan, London). - Lo svolgimento di questi quattro casi mostrerà, che è superfluo discutere un altro caso, che a priori può formularsi combinando ulteriormente le ipotesi, e che il terzo caso non ha importanza pratica.

La discussione dei fenomini della pressione tributaria nella ipotesi di due mercati connessi per concorrenza industriale e commerciale, si esaurisce in poche parole: O vi è un dislivello nella pressione tributaria dei due mercati, o non vi è. Se non vi è, si hanno separatamente per ciascuno i fenomini che si sono visti nel caso del mercato chiuso. Se vi è, l'effetto non può essere che quello di provocare una migrazione di popolazione e di capitali dal mercato più oppresso a quello meno oppresso; da quello dove la rimunerazione del lavoro è maggiore verso quello dove è minore, - ovvero, chè è dire lo stesso, da quello che presenta un costo di produzione maggiore verso quello che ne presenta uno minore. Il dislivello tributario crea

questa tendenza; le ipotesi fatte acconsentano la realizzazione della medesima.

Ma, quando si arresterà la migrazione della popolazione e dei capitali? Anche a questa domanda non è difficile dare la risposta. Imperocchè, l'accrescimento della popolazione e dei capitali nel paese meno oppresso, a misura che avviene, sbriglia maggiormente la forza nota sotto il nome di produttività decrescente degli sforzi, e quindi l'aumento del costo di produzione che avviene progressivamente nel paese meno oppresso tributariamente deve tosto, o tardi, livellare le condizioni di produzione fra i due mercati. Come è noto, non è punto necessario, che nel paese che riceve la corrente di lavoratori e di capitali, si manifesti subito una produttività decrescente, e che perciò, a misura che avvengono le immigrazioni di lavoratori e di capitali, vada cessando l'incentivo all'immigrazione di ulteriori masse di capitale e di lavoro.

La legge della produttività decrescente si esprime con curve delle quali le prime ordinate possono andare tanto crescendo quanto decrescendo, e ne è soltanto caratteristico, che v'è sempre, e immancabilmente un punto dal quale in poi le ordinate vanno decrescendo. Infatti, la legge della produttività decrescente può manifestarsi in principio con un aumento dell'incentivo alla migrazione; inquantochè, per un certo lasso di tempo, l'addensamento progressivo della popolazione, accresce la produzione più che proporzionalmente, migliorando le condizioni di produzione (ossia, riducendo il costo), col facilitare la divisione del lavoro e col ridurre le spese di trasporto. In tale caso la legge della produttività decrescente è neutralizzata dalla operazione della legge della produttività crescente. Ma raggiunto che sia un certo limite, la prima opera fatalmente, e questo limite si raggiunge più o meno presto a seconda che i progressi tecnici sono più o meno rapidi e più o meno proporzionati alle crescenti esigenze di una crescente popolazione.

Nel caso poi che stiamo esaminando, il momento in cui il livellamento sarà raggiunto, può essere affrettato dalla eventuale operazione della medesima legge nel paese che si va spopolando di gente e di capitali; questo concorso dipende dall'essere la perdita economica derivante da più difficoltosa divisione del lavoro nel paese che si va spopolando, un maggiore, o minore incaglio che ogni produzione, quanto più essa è primordiale, trova nella produttività decrescente. È anche chiaro che l'effetto dell'accrescimento della popolazione, in seguito ad immigrazione nel paese meno pressurato da tasse, può essere attenuato da usanze malthusiane nella popolazione originaria, e in quella immigrata. Queste usanze accelererebbero lo spopolamento del paese più pressurato, e ne ritarderebbero il ripopolamento col differire il momento in cui la legge della produttività decrescente ristabilisce la uguaglianza nelle condizioni di produzione.

In tesi generale la rapidità del livellamento del costo fra i due mercati dipende: in primo luogo, dal rapporto in cui stà l'ampiezza dell'uno a quella dell'altro; poichè, se il mercato meno oppresso sarà relativamente piccolo e l'altro grande, è chiaro, che sarà tosto saturato dalla invasione di popolazione e di capitali; la data del livellamento è allora ad immediata scadenza; se è grande e l'altro piccolo, potrà anche del tutto assorbire il primo, senza che un livellamento si effettui; la data del livellamento è allora indefinitamente lontana; - in secondo luogo, dal grado al quale sono giunti in entrambi i paesi gli effetti delle due leggi antitetiche, della produttività crescente, e della produttività decrescente; poichè, se nel paese meno oppresso tributariamente è già operativa la legge della produttività decrescente, la invasione di popolazione e di capitali la esacerbisce; se invece la legge della produttività crescente ha ancora un margine di operazione, l'invasione scema questo margine, perfezionando la divisione del lavoro e analogamente dicasi per il mercato più oppresso.

§ 5. Passiamo alla seconda ipotesi in cui si hanno due mercati connessi mediante sola concorrenza commerciale, cioè, nelle identiche condizioni postulate dalla teoria del commercio internazionale. Dato ora un dislivello tributario fra i medesimi, la prima domanda alla quale cercheremo di rispondere è questa, se, per effetto del medesimo, può mai venir meno l'incentivo a scambi internazionali?

Quale è questo incettivo? Come è noto, un commercio internazionale è utile per la nazione A e la nazione B, quando d'un lato, la nazione A ottiene, con la produzione diretta della merce (a) e la cessione della medesima alla nazione B, una quantità maggiore della merce (b) di quella che essa avrebbe potuto procacciarsi mediante produzione diretta, impiegandovi uno sforzo uguale a quello che le occorre fare per produrre la quantità della merce (a) che essa cede a B - e, dall'altro l'opposta condizione ha luogo per la nazione B. Questa condizione che vuole essere realizzata, affinchè torni conto un commercio internazionale, è brevemente formulata col dire, che occorre che vi sia una differenza nei costi comparati e non basti quella dei costi assoluti.

Or bene, un aumento generale del costo in un paese, per effetto di un accrescimento della pressione tributaria, lascia invariati i costi comparati nel medesimo, e deve perciò lasciare affatto immutato l'incentivo a scambi internazionali, ossia alla produzione indiretta, - purchè non cessi del tutto il desiderio di consumare il prodotto che è oggetto di commercio internazionale. In altri termini, e per togliere ogni ombra di equivoco, la pressione tributaria non può giammai operare a favore della produzione diretta una *diversione con riduzione della produzione per via di scambio*; e quando riducesi la quantità degli scambi internazionali, non può nemmeno tornar conto produrre direttamente i prodotti esteri che non si ricevono più, ma hassi una vera ed effettiva *riduzione dei consumi*. Riprendendo l'esem-

pio con il quale esplicavamo l'incentivo al commercio internazionale, diremo, che un aumento generale del costo accresce nel paese A proporzionalmente il costo della produzione diretta della merce „*a*" e della merce „*b*", in modo che se prima del rialzo generale di costo tornava conto ottenere il prodotto „*b*" piuttosto per mezzo dello scambio con il paese *B*, producendo una maggiore quantità della merce „*a*" anzichè mediante produzione diretta di „*b*", questo torna conto non è mutato per il fatto che la produzione della merce „*a*" è ora più penosa di prima, essendolo pure la eventuale produzione diretta di „*b*". Può solo accadere, che per il rialzo del costo di produzione non torni più conto produrre quella porzione della merce „*a*" che paga per l'acquisto di „*b*" e che perciò *cessi il commercio in questa voce; ma allora è pure sempre, ed a fortiori, disutile la produzione diretta di „b"*.

Data questa soluzione del primo quesito, se ne presenta un altro, cioè, se le ragioni di scambio dei prodotti che sono oggetto di commercio internazionale varino in seguito ad un aumento del dislivello tributario fra due paesi? Noi abbiamo notato che *i costi comparati non variano*; i medesimi sono soltanto *portati uniformemente ad un tono più elevato*. Ora i costi comparati costituiscono i limiti massimi e minimi per le variazioni dei valori internazionali. Infatti se pel paese A la produzione della merce „*a*", in una data quantità, costa 100 giornate di lavoro, e la produzione della merce „*b*", in una data quantità costa 125 giornate, mentre nel paese *B* queste medesime quantità hanno costi comparati diversi, il paese A non pagherà la merce „*b*" al paese *B* con tale una quantità di merce „*a*", che occorrano più di 125 giornate di lavoro per produrla, (cioè, il prezzo massimo della merce „*b*", espresso in quantità della merce „*a*" non può superare le 125 giornate di lavoro), poichè a quel costo diventa ugualmente vantaggiosa, - e per un costo maggiore diventa più vantaggiosa - la produzione diretta di „*b*". D'altra

parte, il paese *A* non potrà mai ottenere, mediante lo scambio, la quantità della merce „*b*", che le costerebbe 125 giornate di lavoro volendola produrre direttamente, ad un costo minore di 100 giornate, perchè tanto costa la quantità minima della merce „*a*" che nel paese *B* accettasi in cambio della data quantità di merce „*b*". E in modo identico dicasi in rispetto ai costi comparati di „*a*" e „*b*" nel paese *B*, qualunque essi siano, purchè diversi, poniamo di 60 giornate di lavoro per la produzione diretta della medesima quantità, di cui prima, di „*b*", e di 70 per la merce „*a*". Il costo massimo della data quantità di „*a*" sarà nello scambio di 70, cessando altrimenti l'incentivo alla produzione indiretta e il costo minimo sarà di 60, essendo questo il costo della quantità della merce „*b*" che occorre cedere in cambio di „*a*".

Ma, fra i limiti massimi e minimi segnati dal distacco fra i costi comparati in ciascun paese alle variazioni dei valori internazionali, - e che non cangiano con la pressione tributaria, - ogni prezzo può sussistere compatibilmente con l'incentivo alla continuazione del commercio, e il rapporto fra la domanda per i prodotti di *A* nel paese *B* alla domanda per i prodotti di *B* nel paese *A*, cioè la domanda reciproca, determina, con quale prezzo, oppure, con quali coppie di prezzi - in caso di una soluzione multipla del problema, - il valore dei prodotti venduti dal paese *A* nel paese *B* è uguale al valore dei prodotti venduti dal paese *B* nel paese *A*. Ora, in un dato stato di equilibrio qualsiasi, sopravenendo una variazione generale del costo, quale ne sarà l'effetto sulla domanda reciproca? Tre sono i possibili casi, a nostro avviso, a seconda dei quali varia l'effetto.

1.° Può darsi, che i prodotti di cui si tratta nel commercio internazionale, siano prodotti che la nazione più oppressa, in ragione della pressione tributaria che soffre, ora non richieda più, *nè direttamente, nè per via di scambio;* e allora il commercio internazionale si estingue, come si estinguerebbe la produzione

diretta di quei prodotti, se non vi fosse commercio internazionale; i prodotti in questione sono semplicemente oggetti atti al soddisfacimento di bisogni che non ricevono più alcuna soddisfazione, perchè, nello apprezzamento degli interessati, soddisfarli procurerebbe più pena che piacere.

2.° Può darsi, che i prodotti di cui si tratta nel commercio internazionale, siano prodotti di cui una quantità minore di prima è richiesta dalla nazione più oppressa, perchè corrispondono a bisogni che ricevono una *soddisfazione meno piena di prima;* e allora la domanda reciproca resta variata, e quindi spostata la ragione di scambio, - o spostate le coppie di ragioni di scambio, - alle quali l'equilibrio della domanda reciproca si ottiene; le ragioni di scambio, dovranno variare favorevolmente alla nazione più oppressa, eventualmente fino al limite acconsentito dal costo comparato massimo dalla nazione meno oppressa. [1]

3.° Può darsi, che i prodotti di cui si tratta nel commercio internazionale, corrispondano a bisogni tanto elementari e primitivi, che gli effetti della pressione non li raggiunge, come

---

1 Il fenomeno che descriviamo costituisce un risultato definitivo, cioè il risultato che si ha in ultima analisi quando una determinata pressione tributaria è stata sostituita da una più gravosa. Sarà forse opportuno descrivere eziandio i risultati transitori di una variazione della pressione tributaria nelle ipotesi esposte, e mostrare la necessità dei risultati definitivi anche con un ragionamento alquanto diverso.

Recapitolando, sappiamo, che la pressione tributaria non modifica la differenza nei costi comparati, e che quindi *non tange i limiti massimi e minimi dei valori internazionali;* sappiamo altresì, che una variazione della pressione tributaria *può modificare la domanda reciproca,* e cioè, quando un commercio internazionale ha luogo in prodotti di cui una quantità minore di prima sarà domandata, cioè prodotta, *direttamente, o per via di scambio,* dalla nazione maggiormente oppressa.

Sopravenendo la variazione della pressione tributaria, e la rinunzia ad una parte de' prodotti che si reclamavano dall'estero, mentre ancora resta ferma la domanda estera per i prodotti della nazione più oppressa tributariamente, deve derivarne un sopravanzo di tratte sull'estero per rapporto a quelle che si devono pagare, cioè, un ribasso del loro prezzo, ossia un *cambio favorevole,* - o meno sfavorevole di prima, se era sfavorevole.

Ma le deviazioni del cambio dalla pari non possono essere che transitorie. Per sè stesso il cambio favorevole è uno *scoraggiamento per l'esportazione* e un *premio per l'importazione,*

sarebbe ad es., se si desse il caso, che i prodotti che soddisfano bisogni elevati, si producessero tutti *direttamente* nel proprio mercato, e le derrate e gli altri prodotti alimentari si procurassero mediante il commercio internazionale; in tale ipotesi restando invariate le domande reciproche, i valori internazionali debbono restare quali erano.

I due quesiti ora svolti, relativo il primo agli effetti di un dislivello nella pressione tributaria di due mercati connessi per concorrenza industriale e commerciale, e il secondo, agli effetti della medesima forza in due mercati connessi unicamente per concorrenza commerciale, hanno una importanza pratica per la affinità delle ipotesi alle condizioni reali del commercio internazionale effettivo.

Il quale ci presenta:

1.° Una condizione di libera concorrenza industriale dei capitali circolanti, la quale deve, per le ragioni svolte, dare luogo ad una tendenza all'emigrazione dei medesimi;

2°. Una condizione di assai imperfetta libertà di concorrenza industriale dei lavoratori, la quale deve dar luogo, nella misura in cui esiste, alla tendenza all'emigrazione dei medesimi;

3°. Un miscuglio per lo più dei prodotti dai più fini ai più

---

quando sopraviene repentinamente, in modo che nei prezzi ai quali si è contrattata la merce, non si è potuto tener conto del prezzo al quale si sarebbe di poi venduta la tratta che vi corrisponde, poichè, come è ovvio, il cambio favorevole è sinonimo con un minor prezzo del prodotto esportato, oppure, con un prezzo maggiore del prodotto importato, e viceversa dicasi del cambio sfavorevole.

Non tarderà tuttavia molto l'esportatore a gravare del cambio favorevole il prezzo della sua merce, o l'importatore lo defalcherà dal prezzo della sua, purchè le variazioni di prezzo dovute a questa causa non raggiungano, nell'uno o nell'altro paese, *i limiti dei costi comparati*. L'esportatore riuscirà nel suo intento di rialzare il prezzo del suo prodotto, e l'importatore si rassegnerà ad un ribasso sulla sua merce, perchè questo effetto sarà il portato di una nuova distribuzione della moneta, dovuta ai cambj, e lascia ad entrambe le parti la realizzazione di un guadagno, il quale, sebbene *minore di prima per una delle due parti* (l'importatore), *e non maggior di prima per l'altro* (l'esportatore), perchè assorbito da un *costo di produzione crescente*, è sempre ancora maggiore di quello di cui entrambi si dovrebbero contentare, se troncassero le relazioni di scambio fra di loro.

grossi, fra le voci del commercio internazionale; perchè occorrendo ottenere l'equilibrio delle domande reciproche, si sono consegnate prima tante partite del genere in cui il lavoro è più retribuito, finchè tale un grado di sazietà del mercato estero, e conseguente ribasso nel prezzo, è stato raggiunto, che si è reso ugualmente profittevole la consegna di un secondo genere, in cui il lavoro è meno efficace, e ciò fino ai limiti della domanda che esiste per il medesimo e il raggiungimento di un prezzo così basso, che torna conto la consegna di un terzo genere, in cui il lavoro è ancora meno efficace, e così di seguito; - d'onde deve derivare, che le voci più fine presentino spesso il fenomeno della soppressione di traffico, quelle mezzane variazioni di valore, favorevoli al paese più oppresso, e quelle più grossolane lo statu quo.

Dopo le cose dette è superfluo discutere la terza ipotesi che abbiamo formulata, cioè, di due mercati connessi mediante la sola concorrenza industriale. L'ipotesi doveva enumerarsi, per memoria, ma non ha, come ora si vede, importanza teorica, o pratica.

§ 6. Passiamo dunque alla quarta ipotesi, di due mercati chiusi, che si contendono un terzo mercato, aperto alla concorrenza commerciale di entrambi. È questo il caso, tanto spesso discusso, di due paesi, diversamente gravati tributariamente, che si fanno concorrenza con le loro esportazioni sopra un mercato neutro.

L'opinione volgare è questa: che il paese tributariamente più gravato, deve, ceteris paribus, perdere il mercato neutro, ossia restarvi sopraffatto dalla concorrenza dell'altro. La quale opinione viene pure affermata nel recentissimo manuale di Scienza finanziaria del Roscher. Il quale, per essere caduto in questo primo errore, ne fa altresì un secondo, sostenendo che la pressione fiscale assoluta diventa minore, se l'entrata

dello Stato, anzichè riscuotersi in forma di tributi, si riscuote, parzialmente, in forma di beni demaniali fruttiferi.

Entrambe queste teorie vanno respinte; constatiamole prima con le parole del Roscher, e discutiamole poi in merito. Roscher scrive: Aber selbst wenn ein Volk absolut nicht zu hoch besteuert ist, nur auffallend höher als andere, mit ihm concurrirende Völker: *so kann das jenem nicht bloss den Absatz auf dem Weltmarkte empfindlich ershweren,* sondern etc. Es ist darum praktisch viel nützlicher, als die ganz abstracte Doctrin glaubt, wenn auch auf höchster Kulturstufe und bei entschiedenem Vorherrschen der Steuern daneben doch ein beträchtlicher Grundbesitz und Gewerbsbetrieb des Staates fortdauern; (Roscher, System der Finanzwissenschaft, 1886, B. IV, C. 3, p. 204, § 52. Cotta, Stuttgart).

È certamente singolare, che debba sembrare tanto evidente da non aver bisogno di alcuna prova l'asserto, che una nazione, tributariamente più oppresta, in misura ragguardevole, di una altra, non debba poter competere con essa nei mercati neutri. Suppongo, che se di questa proposizione si volesse dare una dimostrazione, si direbbe presso a poco così:

« Del mercato neutro dispone la nazione che può offrire le merci in esso richieste al prezzo più basso. Ma il prezzo più basso al quale una nazione può vendere, dipende dal suo costo assoluto di produzione, considerando come tale la somma dei salari e dei profitti spesi nella confezione del prodotto; ora, a parità di altre condizioni, ha un costo minore la nazione meno oppressa, perchè i suoi salari e profitti non subiscono una ritenuta a favore del fisco uguale a quella che ha luogo nella nazione più oppressa. Ergo, etc. » Se non il Roscher, certamente altri, ragionano a questo modo, e perciò concludono con due rimedi al dislivello del peso tributario: o consigliano un drawback, che reintegri salarii e profitti persi tributariamente; o consigliano, come fa il Roscher, la sosti-

tuzione di ampi redditi demaniali ai redditi delle contribuzioni, affinchè i salari e i profitti degli esportatori non siano affatto toccati.

Ora, senza perder tempo con l'indicare e discutere almeno tre errori contenuti in quella argomentazione, basta, per vederne la vanità, riflettere a questo: che, nel mercato chiuso, l'effetto della pressione tributaria è una riduzione dei salarì e profitti normali; che (salvo il caso di una pressione tributaria tanto elevata che gli individui preferiscano la morte alla vita), vi è malgrado la pressione tributaria tutta una serie di produzioni che fruttano ai cittadini soddisfazioni maggiori di quello che le medesime costino loro sforzi; che se il mercato chiuso si trasforma in un mercato commercialmente aperto per rispetto ad un altro mercato, i cittadini dell'ex mercato chiuso per una parte delle loro produzioni, - già come si sia profittevoli, - si vedono aperta una via in cui la produzione è *meno costosa* di prima; cioè si vedono messi in grado di prodursi per via di scambio *a minor costo ciò che già prima ritenevano profittevole* di procacciarsi per via di produzione diretta, ossia a maggior costo. Come dunque potrà mai darsi che essi reputino insufficienti i profitti e i salari che offre loro il mercato neutrale? Oppure, in altri termini, non potendo trovare sul mercato nazionale altro che *profitti e salari normali ridotti,* perchè e come mai, dovranno loro apparire insufficienti *profitti e salari ugualmente ridotti* nel mercato neutro, salvo le spese di trasporto?

Naturalmente, se volessero far sopportare ai consumatori del mercato neutro le imposte di cui sono gravati a casa loro, e reclamassero quindi prezzi *maggiori dei loro competitori esteri,* essi perderebbero lo sbocco del mercato neutro! Ma, allora chiederebbero all'estero *profitti e salari maggiori di quelli per i quali essi reputano profittevole lavorare in casa loro;* cioè avreb-

bero due prezzi per la stessa merce a seconda della nazionalità dell'avventore.

A questo argomento si può anche dare la forma seguente: Una pressione tributaria più elevata in un paese vi riduce tutti i redditi a parità di costo con prima: riduce cioè i salari, gl' interessi, i profitti, i sopraredditi e la rendita ricardiana.

Brevemente, questo significa un aumento di costo, a parità di redditi. In un tale paese bisogna penare più che altrove, o più di prima, per campare, o godere. Tutte le forme di produzione sono più faticose.

Ma le forme possibili di produzione sono soltanto due: *la produzione diretta* di ciascuno degli oggetti confacenti alla soddisfazione dei propri bisogni, e *la produzione indiretta,* ossia, quella di oggetti confacenti alla soddisfazione dei bisogni altrui, intrapresa allo scopo di soddisfare i propri bisogni *con lo scambio.*

La produzione indiretta non si intraprende che allorquando e nella misura in cui *presenta un costo minore della produzione diretta,* cioè quando riesce una via *meno faticosa* per la soddisfazione dei propri bisogni dell'altra.

Consistendo essa nella produzione degli oggetti confacenti alla soddisfazione dei bisogni altrui, la maggior pressione tributaria la sterilizza *nella stessa misura come sterilizza la produzione diretta* NÈ PIÙ NÈ MENO.

Quindi, se prima dell' aumento nella pressione tributaria essa reputavasi fruttifera di un risparmio di costo per rapporto alla produzione diretta, questa condizione non può essere mutata. L'incentivo di ricorrere alla medesima deve essere restato identico a prima. Essa è meno feconda di prima in redditi, (salari, profitti, sopraredditi,) *ma è proporzionatamente altrettanto meno feconda di prima la produzione diretta.*

Il colmo dell'errore sarebbe di cingere il paese tributariamente più oppresso di dazi protettori. Poichè, precludendo

con dazi la possibilità di ricorrere alla produzione indiretta, ossia per via di scambi, non si farebbe altro che *aggiungere allo esacerbamento delle condizioni di produzione*, che risulta dal maggior aggravio tributario, *un secondo esacerbamento* delle medesime, PRIVANDO IL PAESE TRIBUTARIAMENTE PIÙ GRAVATO DI TUTTO IL VANTAGGIO CHE TROVAVA NEL RICORRERE A QUESTA FORMA DI PRODUZIONE PIUTTOSTO CHE ALLA DIRETTA.

In quanto poi ai due rimedi di un effetto che non ha luogo, il primo, cioè il drawback esonera semplicemente l'esportatore della sua quota parte di tasse, creandogli un soprareddito, o extraprofitto, comparativamente ai produttori che lavorano per il mercato nazionale; il secondo, cioè la sostituzione di redditi demaniali a redditi tributarî, opera un benefizio immaginario, disconoscendo la proprietà di tutte le entrate pubbliche, qualunque ne sia la forma, di gravare in modo affatto uguale il corpo sociale, donde provengono, considerato nella sua universalità. Per vedere questo nella fattispecie, basta supporre la trasformazione di tutte le entrate, prima in entrate demaniali, e poi in entrate tributarie. Nel primo caso, lo Stato dovrà espropriare tanta proprietà, quanto occorre per dare, amministrata da lui, il reddito voluto: nel secondo caso, lo Stato renderà inoperosa, agli effetti del soddisfacimento dei bisogni privati, tanta proprietà, quanto occorre per dare, amministrata dai vari privati, il medesimo reddito voluto.

Certamente, nel caso della creazione di un demanio, in sostituzione di tributi, i cittadini non espropriati potranno conservare il medesimo tenore di salari e profitti di prima, tanto sul mercato interno, come sul mercato neutro; ma avranno pagato per loro gli espropriati, cioè, *si sarà capitalizzata a carico degli averi degli espropriati, e sarà stata pagata da loro in una volta, tutta la perdita dei redditi*, che con il ricorso a tributi, avrebbe proporzionalmente, e annualmente, colpito gli averi di ogni cittadino.

Non occorre poi avvertire, che la creazione di un demanio per altra via che non sia quella della espropriazione, non può a fortiori fare il miracolo voluto.

Passiamo quindi ora ad esporre la vera teoria della concorrenza sopra mercati neutri fra nazioni diversamente gravate tributariamente.

Si è visto, che i limiti massimi e minimi per le variazioni dei valori internazionali sono dati dal divario fra i costi comparati. Siano A e B i mercati chiusi ai rapporti reciproci, e N il mercato neutrale aperto alla concorrenza commerciale di entrambi. I mercati A e B forniscano la merce „*a*", e chiedano ad N la merce „*b*". In A il costo di produzione diretta sia per la merce „*a*" espresso da α' e per la merce „*b*" da β'; nel mercato B il costo di produzione diretta sia per la merce „*a*" di giornate $\alpha_{,,}$, e per la merce „*b*" di giornate β''; nel mercato N finalmente il costo di produzione diretta sia per la merce *b* di giornate β''' e per la merce *a* di giornate α'''.

Allora i prezzi della merce „*b*" nel mercato A non possono variare che fra α' e β'; mentre nel mercato N il prezzo della merce „*b*" è dato da β''': Se il mercato B vuole competere con il mercato A nella fornitura della merce „*a*" occorre che possa fornire a prezzi migliori la merce richiesta sul mercato N, cioè, o dare una quantità maggiore della merce „*a*" di quello che faccia il paese A, per la stessa quantità di „*b*" oppure, contentarsi di consegnare la stessa quantità di „*a*" che il paese A cede, per una quantità minore della merce „*b*" di quella che viene accettata in cambio dal paese A. Ora i limiti massimi e minimi per la merce *b* nel mercato B non possono variare che fra $\alpha_{,,}$ e $\beta_{,,}$; e quindi il mercato B non potrà offrire la merce „*a*" per un prezzo minore di quello al quale lo può offrire il mercato A, che se il *divario fra i costi comparati di* „a" *e* „b" *è maggiore sul mercato B che sul mercato A*, cioè se $\beta_{,,} - \alpha_{,,} > \beta_{,} - \alpha_{,}$. La quale condizione può realizzarsi in due modi: 1) se nel mercato

B la produzione diretta della merce „*b*" è altrettanto difficile quanto lo è sul mercato A, ma la produzione diretta della merce „*a*" vi è più facile che nell'altro, cioè, se $\beta_{\prime\prime} = \beta_{\prime}$ ma $\alpha_{\prime\prime} < \alpha_{\prime}$; 2) se nel mercato B la produzione diretta della merce „*a*" è altrettanto facile quanto sul mercato A, ma la produzione diretta della merce „*b*" vi è più difficile, cioè $\alpha_{\prime\prime} = \alpha_{\prime}$ ma $\beta_{\prime\prime} > \beta_{\prime}$ Donde si vede, che la possibilità di competere vittoriosamente con un'altra nazione sopra un mercato neutro, può altrettanto facilmente derivare da una *maggiore produttività o fecondità, del lavoro nella produzione del prodotto che ha il minor costo comparato quanto da una minore produttività, o fecondità, del lavoro nella produzione del prodotto che ha il maggior costo comparato,* cioè esser dovuto ad una superiorità relativa, o essere dovuto ad una inferiorità relativa. La scoperta, ad esempio, di una macchina per la produzione della merce „*a*" ed il monopolio della medesima nel mercato B, può avere l'effetto di conquidere il mercato N a detrimento di A; ma lo stesso effetto lo può pure avere la scoperta di una macchina per la produzione della merce „*b*" ed il monopolio della medesima nel mercato A. Dunque: la perdita di un mercato neutrale può pure esser dovuto *ad un progresso economico della nazione che lo perde,* o, quello che è lo stesso, la conquista di un mercato neutrale può esser dovuto alla inferiorità economica relativa di chi lo conquista di fronte a chi lo perde. Nè in ciò vi è nulla che non abbia già rivelato il Ricardo; riesce soltanto sorprendente per chi non sa ancora che i termini « perdita » e « conquista » di mercati neutrali sono argavagni del secolo di Colbert.

In quanto ora alla pressione tributaria, è evidente che siccome essa lascia invariati i costi comparati, ossia più esattamente il divario fra i costi comparati, *essa non può nè contribuire, nè nuocere alla concorrenza sopra i mercati neutrali.*

Resta naturalmente inteso, e non occorre certamente nemmeno avvertirlo, che i rapporti commerciali del mercato più

oppresso con il mercato neutro *vanno soggetti a tutte quelle modificazioni,* in parte definitive, e in parte transitorie, *che abbiamo segnalate* discutendo gli effetti della pressione tributaria nelle ipotesi postulate dalla teoria del commercio internazionale.

Ci resta a dire, che come era superfluo discutere il caso in cui si avessero due mercati, variamente oppressi da tributi, connessi mediante sola concorrenza industriale, così è superfluo fare ora l'ultimo caso possibile ancora, di due mercati chiusi a rapporti reciproci e connessi mediante sola concorrenza industriale con un mercato neutro comune. Già l'ipotesi della presenza di una concorrenza industriale e assenza di concorrenza commerciale, è alquanto inconsistente, perchè la concorrenza industriale significando, fra le altre cose, la possibilità per i capitali di emigrare, disinvestendosi in un sito, o in una professione, e rinvestendosi in un altro luogo, o in una altra industria, implica la possibilità che questi capitali migrino in forma di merci, cioè implica la concorrenza commerciale. Ma, se anche ciò non fosse, questi casi rientrerebbero, senza difficoltà, nella teoria formulata per il caso di un mercato perfettamente aperto.

§ 7. Ricapitolando ora, per un istante, la via percorsa, ricorderemo di aver discussa la teoria degli effetti della pressione tributaria, prima, nella ipotesi di un *mercato chiuso,* poi, in *ogni forma di possibili mercati aperti;* il tutto però subordinatamente alle ipotesi di una *traslazione compiuta*, e di una *somma delle imposte non maggiore della somma dei redditi netti.* Non abbiamo nulla da aggiungere in rispetto all'ultima di queste ipotesi. All'incontro l'altra merita qualche attenzione. Come si avrà visto, noi abbiamo tacitamente ritenuto, che la ipotesi di una traslazione compiuta dei tributi fosse sinonima con la loro *proporzionale ripartizione* nel corpo sociale, cioè proporzionale ai redditi.

Ora si può dubitare della conformità di questa ipotesi alla

realtà; e, ritenendola disforme alla medesima, si potrebbe credere la teoria testè sviluppata incompleta, cioè abbisognevole dell'accompagnamento di una teoria degli effetti della pressione tributaria in caso di sperequazione. Ma, senza entrare nella questione, se il risultato ultimo e definitivo di qualsiasi percussione tributaria sia una ripartizione delle incidenze proporzionale, o sproporzionale ai redditi, può vedersi la compiutezza della teoria che è stata formulata. Poichè, delle due l'una: o l'assunto della teoria che è stata esposta è vero, o è falso. Se è vero, ogni discorso è finito; se è falso, vuol dire che ogni gruppo economico sovrainciso, ed ogni gruppo sottoinciso, in seno ai mercati chiusi e aperti di cui si è detto finora, costituisce e vi si comporta come un mercato chiuso minore, o come un mercato aperto minore, abbracciato in maggiori, e la teoria esposta deve semplicemente ripetersi per ciascuno dei medesimi; quindi, anche in questa ipotesi, ogni discorso è finito.

INDICE ANALITICO DELLE MATERIE

INTRODUZIONE.

§ 1. Perchè occorra poter determinare il grado e le variazioni della pressione tributaria, indipendentemente dall'interesse scientifico del quesito . . . . pag. 11
§ 2. In che consista la pressione tributaria . . . . » 12

CAPO I.

Metodi errati di misurazione della pressione tributaria.

§ 1. I due metodi possibili per la misurazione della pressione tributaria . . . . » 17
§ 2. Del metodo seguito dalla Ragioneria gen. di Stato italiana » 18
§ 3. Del metodo seguito dal Ministro Agostino Magliani . . . . » 24

CAPO II.

Teoria della pressione tributaria.

§ 1. Di un paralogismo volgare circa gli effetti della pressione tributaria . . . . » 33
§ 2. Delle ipotesi in cui bisogna discutere il problema degli effetti della pressione tributaria . . . . » 35
§ 3. Degli effetti della pressione tributaria nel mercato chiuso » 36
§ 4. Degli effetti della pressione tributaria in caso di dislivello tributario fra due mercati che hanno rapporti di concorrenza commerciale e di concorrenza industriale . . . . » 55

§ 5. Degli effetti della pressione tributaria in caso di dislivello tributario fra due mercati che hanno rapporti di sola concorrenza commerciale . . . . *pag.* 59
§ 6. Degli effetti della pressione tributaria in caso di dislivello tributario fra due mercati chiusi a rapporti vicendevoli, ma competitori commerciali in un terzo mercato, neutrale . . . » 64
§ 7. Della validità della ipotesi di una diffusione proporzionale della pressione tributaria . . . . » 71



INDICE ALFABETICO DELLE MATERIE

Astensione - La legge di — v. capo II. § 3. p. 46.

Commercio internazionale - Serve da manometro al Magliani. v. capo I. § 2. p. 19. § 3. p. 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31.

Volume del — eod. loco.

Bilancia dei crediti e debiti del — capo I. § 3. p. 28.

Effetti della pressione tributaria sul — v. capo II. § 5. p. 59 e seg.

Caratteri del medesimo. v. capo II. § 5. p. 63.

Costo di produzione - Che la pressione tributaria si manifesta nel costo di produzione. v. capo II. § 3. p. 36 e seg.

Variazioni di reddito e variazioni di costo. eod. loco.

Costi comparati, come si risentano della pressione tributaria. v. capo II. § 5. p. 60, e capo II. § 6. p. 70.

Dazii compensatori - Con che argomento si difendano e perchè desso non regga. v. capo II. § 1. p. 34, 35.

Domanda reciproca - Effetto della pressione tributaria sulla — v. capo II. § 5. p. 61, 62.

Come se ne ottenga l'equilibrio. eod. loco. p. 64.

Economia naturale ed economia di scambio - Effetti della pressione tributaria nell'una e nell'altra, supponendo un mercato chiuso. v. capo II. § 3. p. 49 e seg.

Edonismo - Un calcolo edonistico. v. capo II. § 3. p. 39, 40, 41.

Punti statici di soddisfacimento. eod. loco e p. 45.

Elasticità positiva o negativa dei tributi - Valore semiologico della — v. capo I. § 2. p. 19.

Entrate pubbliche - Rapporto con la spesa e con la situazione economica. v. introduzione, § 1. p. 11, 12.

Errori semiologici - Della Ragioneria Generale. v. capo I. § 2. p. 21, 22, 23.
Esportazioni ed Importazioni - Determinazione del volume del Comm. internazionale. v. capo I. § 3. p. 24.
Insignificanza del rapporto quantitativo delle medesime. cod. loco. p. 25, 27, 28.
Insignificanza della qualità delle medesime. capo I. § 3. p. 26, 27, 28.
Esposizioni finanziarie del Magliani - Come vi si misuri la pressione tributaria. v. capo I. § 2. p. 19, 20 e capo I. § 3. p. 24, 25, 26, 27, 28, 29.
Fenomeni transitorii nel mercato chiuso. v. capo II. § 3. p. 54.
Funzioni dello Stato - Quali siano per l'economista. v. introduzione, §. 2. p. 14.
Imposte - Non possono mai stimolare a maggiore attività *l'homo oeconomicus*. v. capo II. § 3. p. 40.
Bensì, concorrendo fattori antieconomici. cod. loco. p. 41, 42.
Menger - La sua tabella. v. capo II. § 3. p. 44.
Che i suoi lavori siano plagi. cod. loco.
Mercantilismo Il - del Magliani. v. capo I. § 3. p. 26-29.
Un residuo di Colbertismo. v. capo II. §. 6. p. 70.
Mercato aperto - Cosa sia e forme di mercati aperti. v. capo II. § 4. p. 55, 56.
Mercato chiuso - Portata della ipotesi di un — v. capo II. § 2. p. 36.
Natura della ipotesi di un —, v. capo II. § 4. p. 55.
Mercato neutro - v. capo II. §. 6. p. 64 e seg.
Metodo di costatazione diretta della pressione tributaria - v. capo I. § 1. p. 17, 18.
Metodo della Pratica - v. capo I. § 2. p. 19.
Metodo semiologico - cod. loco.
Misura della pressione tributaria - v. *Movimento*, Semiotica e voci analoghe.
Moneta - Provvisorietà dei saldi monetarii; le cause e gli effetti dei medesimi. v. capo I. § 3. p. 29.
Movimento della pressione tributaria - In che consista. v. introduz. § 2. p. 13, 14.
Come la si costàti. cod. loco e capo I. § 1, 17.
Come facciano i pratici per misurarla. v. capo I. § 2. p. 19 e seg.
Piaceri - Della variazione nella loro massa e delle dimensioni della medesima. v. capo II. § 3. p. 47.

Pressione tributaria - Relazione della teoria della p. tr. con quella della traslazione tributaria. v. prefazione. p. 8, 9.

Id. con quella della incidenza. eod. loco.

Indole economica degli effetti della medesima. v. prefazione. p. 10

Necessità di un manometro. v. introd. § 2. p. 13.

Problema statico della pr. tr. e problema dinamico. v. introduz. § 2. p. 13, 14, 15.

Premessa della teoria della — v. capo II. § 2. p. 36.

Che si manifesti nel costo di produzione. capo II. § 3. p. 37 e seg.

Effetti nel mercato chiuso di un aumento della — v. capo II. § 3. p. 38, 39, 40, 45, 46.

Fenomeni equivalenti ad una variazione della — v. capo II. § 3. p. 46, 47, 48.

Effetto della — sulle ragioni di scambio nel mercato chiuso. eod. loco. p. 50; sulla popolazione. p. 52.

Effetti della — in mercati aperti perfettamente. v. capo II. § 4. p. 56, 57.

Effetti sul commercio internazionale. v. capo II. § 5. p. 59.

» sui costi comparati. eod. loco. p. 60.

» sulla domanda reciproca. 61, 62.

Effetti della — in caso di concorrenza sopra mercati neutri. vedi capo II. § 6. p. 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70.

Produttività crescente e descrescente - Effetti della legge della — nel caso di dislivello tributario in mercati connessi per concorrenza commerciale e industriale. v. capo II. § 4. p. 57, 58.

Produzione diretta e indiretta - Rapporto fra l'una e l'altra. v. capo II. § 3. p. 49.

Che non possa operarsi una diversione a favore della prima. v. capo II. § 5. p. 59. capo II. § 6. p. 67.

Protezionismo - Teoriche protezioniste del Magliani. v. capo I. § 2. p. 26, 27.

Critica delle medesime, eod. loco. p. 28, 29, 30, 31.

Protezionismo del Parlamento italiano. v. *prefazione*. p. 7. capo I. § 3. p. 27, *nota*.

Errore dei sostenitori dei dazii compensatori. v. capo II. § 1. p. 34. e II. § 6. p. 68.

Erroneità dei dranebacks. v. capo II. § 6. p. 65, 66, 67.

Ragioneria generale di Stato -- Come misuri la pressione tributaria. v. capo I. § 2. p. 19, 20, 21, 22, 23.

Ragioni di scambio -- Nel mercato chiuso, quando varia la pressione tributaria. v. capo II. § 3. p. 49 e seg. p. 52, 53, 54.

Nel commercio internazionale, quando varia la pressione tributaria. v. capo II. § 5. p. 60.

In mercati neutri. v. capo II. § 6. p. 69, 70.

Semiotica della pressione tributaria -- v. capo I. § 1. p. 17, 18.

Che i sintomi debbano essere funzioni della pressione tributaria. eod. loco; che siano funzioni di vario genere. capo I. § 2. p. 21, 22.

Nel mercato chiuso. v. capo II. § 3. p. 45, 46, 49, 53, 54.

In mercati perfettamente aperti. v. capo II. § 4. p. 57.

Nel commercio internazionale. v. capo II. § 5. p. 61, 62, *nota*. p. 64.

Situazione finanziaria -- Come determini l'attività dello Stato. vedi introduzione. § 1. p. 11, 12.

Che elementi la costituiscano. vedi introduzione. § 2. p. 13.

Spesa pubblica -- Rapporto con l'entrata e la situazione economica. v. introduzione. § 1. p. 11, 12.

Difficoltà di costatare quando sia indicata o controindicata. vedi introduzione. § 2. p. 12, 13.

Variazioni della pressione tributaria -- vedi **Movimento.**

Vita -- Variazioni nella massa di vita. v. capo II. § 3. p. 47, 48.



